



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

CIRCULAR Nº 42, DE 4 DE JULHO DE 2014

(Publicada no D.O.U. de 07/07/2014)

(Retificada no D.O.U. de 08/07/2014)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 5º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000941/2014-51 e do Parecer nº 36, de 04 de julho de 2014, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes que indicam a prática de dumping nas exportações da União Europeia para o Brasil do produto objeto desta circular, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, decide:

1. Iniciar investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da União Europeia para o Brasil de plataformas veiculares de elevação, classificadas no item 8428.10.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

1.1. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, conforme o anexo à presente circular.

1.2. A data do início da investigação será a da publicação desta circular no Diário Oficial da União - D.O.U.

2. A análise dos elementos de prova de dumping considerou o período de janeiro a dezembro de 2013. Já o período de análise de dano considerou o período de janeiro de 2009 a dezembro de 2013.

3. De acordo com o disposto no § 3º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, deverá ser respeitado o prazo de vinte dias, contado a partir da data da publicação desta circular no D.O.U., para que outras partes que se considerem interessadas e seus respectivos representantes legais solicitem sua habilitação no referido processo.

4. A participação das partes interessadas no curso desta investigação de defesa comercial deverá realizar-se por meio de representante devidamente habilitado.

5. A intervenção em processos de defesa comercial de representantes legais que não estejam habilitados somente será admitida nas solicitações de prorrogação de prazo para apresentação de respostas aos questionários e nas apresentações de respostas aos questionários. A regularização da habilitação dos representantes que realizarem estes atos deverá ser feita em até 91 dias após o início da investigação, sem possibilidade de prorrogação. Na hipótese de a empresa solicitar prorrogação do prazo de resposta ao questionário por meio de correspondência institucional, inclusive eletrônica, a regularização da habilitação somente será exigida para os representantes que apresentarem as respostas aos questionários. A ausência de regularização da representação nos prazos e condições previstos fará com que os atos a que fazem referência este parágrafo sejam havidos por inexistentes.

6. A representação de governos estrangeiros dar-se-á por meio do chefe da representação oficial no Brasil ou por meio de representante por ele designado. A designação de representantes deverá ser protocolada junto ao DECOM em comunicação oficial da representação correspondente, na qual deverá constar expressamente o processo de defesa comercial a que se refere a designação.

7. Na forma do que dispõe o art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, serão remetidos questionários aos produtores ou exportadores conhecidos, aos importadores conhecidos e aos demais produtores domésticos, conforme definidos no § 2º do art. 45, que disporão de trinta dias para restituí-los, contados da data de ciência. Nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014, presume-se que as partes interessadas terão ciência de documentos impressos enviados pelo Decom 5 (cinco) dias após a data de seu envio ou transmissão, no caso de partes interessadas nacionais, e 10 (dez) dias, caso sejam estrangeiras. As respostas aos questionários da investigação apresentadas no prazo original de 30 (trinta) dias serão consideradas para fins de determinação preliminar com vistas à decisão sobre a aplicação de direito provisório, conforme o disposto nos arts. 65 e 66 do citado diploma legal.

8. De acordo com o previsto nos arts. 49 e 58 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes. As audiências previstas no art. 55 do referido decreto deverão ser solicitadas no prazo de cinco meses, contado da data de início da investigação, e as solicitações deverão estar acompanhadas da relação dos temas específicos a serem nela tratados. Ressalte-se que somente representantes devidamente habilitados poderão ter acesso ao recinto das audiências relativas aos processos de defesa comercial e se manifestar em nome de partes interessadas nessas ocasiões.

9. Na forma do que dispõem o § 3º do art. 50 e o parágrafo único do art. 179 do Decreto nº 8.058, de 2013, caso uma parte interessada negue acesso às informações necessárias, não as forneça tempestivamente ou crie obstáculos à investigação, o DECOM poderá elaborar suas determinações preliminares ou finais com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles disponíveis na petição de início da investigação, o que poderá resultar em determinação menos favorável àquela parte do que seria caso a mesma tivesse cooperado.

10. Caso se verifique que uma parte interessada prestou informações falsas ou errôneas, tais informações não serão consideradas e poderão ser utilizados os fatos disponíveis.

11. Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar o produto, o número do Processo MDIC/SECEX 52272.000941/2014-51 e ser dirigidos ao seguinte endereço: MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL – DECOM – EQN 102/103, Lote I, sala 108, Brasília - DF, CEP 70.722-400, telefones: (0XX61) 2027-9328 e 2027-9320 e ao seguinte endereço eletrônico: plataformas@mdic.gov.br

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO

1 – DO PROCESSO

1.1 – Da petição

Em 30 de abril de 2014, a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos - ABIMAQ, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior em nome da indústria doméstica e sua associada, Marksell – MKS Equipamentos Hidráulicos Ltda., doravante denominada Marksell, petição de abertura de investigação antidumping nas importações brasileiras de Plataformas Veiculares de Elevação, quando originárias da União Europeia, consoante o disposto no art. 37, **caput**, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Após exame preliminar da petição, houve necessidade de apresentação de documentos e esclarecimentos adicionais, solicitados em 15 de maio de 2014, por meio do Ofício nº 04.091/2014/CGMC/DECOM/SECEX, cujas respostas foram protocoladas junto a este Departamento em 03 e 09 de junho de 2014.

1.2 – Da notificação ao governo do país exportador

Em 04 de julho de 2014, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, a representação da União Europeia no Brasil foi notificada, por meio do Ofício nº 06.311/2014/CGMC/DECOM/SECEX, da existência de petição devidamente instruída protocolada no Departamento de Defesa Comercial, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3 – Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição

A peticionária informou na petição que a totalidade da produção nacional de plataformas veiculares de elevação é composta pelas linhas de produção das empresas Marksell, HBZ Sistemas de Suspensão e Ar Ltda., Maxxi Fargo Indústria Mecânica Ltda. e Alfa Plataformas e Comércio de Implementos Rodoviários Ltda.

Em sua petição, a peticionária apresentou as cartas de apoio ao pleito das empresas HBZ Ltda. e Maxxi Fargo Indústria Mecânica Ltda., por meio das quais esses produtores indicaram seus volumes de produção e de vendas de plataformas veiculares de elevação no mercado brasileiro no período de investigação de existência de dano. A empresa Alfa Plataformas Ltda. não se manifestou.

Dessa forma, para fins de abertura da investigação, a produção nacional foi calculada com base na produção das plataformas veiculares de elevação dos produtores nacionais conhecidos, levando-se em conta a produção informada nas cartas de apoio e estimando-se a produção da única produtora que não apresentou carta de apoio – Alfa Plataformas Ltda.. A produção da Alfa Plataformas Ltda., segundo as informações de mercado da peticionária ABIMAQ, foi estimada, para fins de abertura da investigação, como equivalente à metade da produção da empresa Maxxi Fargo. Com base nesta metodologia, constatou-se que a indústria doméstica, representada pela linha de produção da empresa Marksell, foi responsável por 49,3% da produção nacional do produto similar no período de janeiro a dezembro de 2013. Dessa forma, as empresas que manifestaram apoio à petição de abertura da investigação em questão representaram 98% da produção nacional no mesmo período e 100% daqueles produtores que se manifestaram na consulta a que se refere o § 1º, I, do art. 37 do Decreto nº 8.058 de 2013.

Dessa forma, para fins de abertura da investigação, considerou-se que, nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, a petição foi apresentada em nome da indústria doméstica das plataformas veiculares de elevação.

1.4 – Das partes interessadas

De acordo com o § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária e dos outros produtores domésticos, a Comissão Europeia, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto alegadamente objeto de dumping.

O Departamento, por meio dos dados detalhados de importações brasileiras fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, identificou as empresas que produziram e/ou exportaram o produto alegadamente objeto de dumping durante o período de análise. Foram identificados, também, pelo mesmo procedimento, os importadores brasileiros que adquiriram o referido produto durante o mesmo período.

2 – DO PRODUTO OBJETO DA INVESTIGAÇÃO E DO SIMILAR NO MERCADO BRASILEIRO

2.1 – Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação consiste em “plataformas veiculares de elevação” originárias da União Europeia, acopladas a caminhões, vans, ônibus e micro-ônibus para elevação de carga (mercadorias ou pessoas), doravante também denominadas “plataformas veiculares de elevação” ou simplesmente “PVE”. O produto objeto da investigação subdivide-se em quatro tipos de Código de Identificação do Produto (CODIP), de acordo com critério proposto pela peticionária na petição: capacidade até 350 kg; de 350 kg a 1.100 kg; de 1.100 a 2.200 kg; e acima de 2.200 kg.

As plataformas veiculares de elevação são constituídas de uma mesa, retrátil ou não, confeccionada em aço ou alumínio e seu levantamento é feito a base de cilindros hidráulicos que são construídos a partir de tubos de aço. O acionamento da unidade hidráulica (motor, bloco, bomba, contador, válvulas) é feito por meio de um painel eletrônico. A diferenciação entre as linhas do produto objeto da investigação pode ser feita com base na capacidade máxima de elevação em quilos. Todas as plataformas de elevação veiculares, isto é, que podem ser acopladas a algum tipo de veículo, consistem no produto objeto da investigação.

O produto objeto da investigação tem sido comumente classificado no item 8428.10.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM. Na referida NCM ainda são classificados elevadores (de passageiros, tipo cremalheira, para uso industrial ou uso em construção civil, de acionamento manual), monta-cargas e outros tipos de plataformas não veiculares (plataformas de acessibilidade para pessoas com deficiência acopladas em escadas, levantadores magnéticos, mesas elevadoras do tipo tesoura). Estes tipos de plataformas estão fora do escopo do produto objeto da investigação.

A alíquota do Imposto de Importação desse item tarifário manteve-se em 14% durante todo o período de análise, isto é, de janeiro de 2009 a dezembro de 2013. O produto enquadra-se na classificação de Bem de Capital (“BK”) do Mercosul.

2.2 – Do produto similar no mercado brasileiro

O produto similar fabricado pela indústria doméstica, representada pela linha de produção da empresa Marksell, consiste em plataformas veiculares de elevação, com capacidade de elevação de até 350 kg; de 350 kg a 1.100 kg; de 1.100 a 2.200 kg; e acima de 2.200 kg.

O processo produtivo da indústria doméstica é realizado por meio da montagem das peças e componentes que integram a estrutura básica das plataformas veiculares de elevação. Os equipamentos são compostos pelos seguintes elementos: mesa, suporte geral, unidade eletro-hidráulica, pinos, componentes elétricos, elementos de fixação, cilindros, componentes de acabamento, quadro e componentes hidráulicos. Cada um desses itens é parte da estrutura do produto, passando pelos seguintes processos (ou parte deles) para realização da montagem: corte/dobra, serra, oxicorte, usinagem, brunimento, furação, montagem mecânica, soldagem, pintura e montagem final.

Conforme informações obtidas na petição, o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil:

(i) São produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam: mesa de aço/alumínio, cilindro hidráulico e painel eletrônico;

(ii) Apresentam as mesmas características físicas: em peças soltas ou montadas;

(iii) Têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados na elevação de carga (mercadorias e pessoas) para o interior de veículos de forma geral;

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

(v) São vendidos, segundo informado pela peticionária, através dos mesmos canais de distribuição, quais sejam: vendas diretas para os usuários finais das plataformas ou por meio de distribuidores/revendedores.

Dessa forma, para fins de início da investigação, considerou-se que o produto fabricado no Brasil é idêntico, igual sob todos os aspectos, ao produto objeto da investigação.

3 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

Conforme mencionado no item 1.3 desta Circular, a totalidade dos produtores nacionais do produto similar doméstico engloba, além da empresa em nome da qual a petição é apresentada, a empresa Marksell, outros três produtores do produto similar, a saber: HBZ Ltda., Maxxi Fargo e Alfa Plataformas. Como somente uma das produtoras nacionais de PVE (a Marksell) apresentou dados necessários à determinação de dano, e a sua produção de PVE representou proporção significativa da produção nacional do produto similar doméstico – no caso 49,3% em 2013 – a indústria doméstica, para fins de abertura da investigação, foi definida como a linha de produção de PVE da empresa Marksell.

4 – dos indícios de 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.

Na presente análise, utilizou-se o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2013, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de Plataformas Veiculares de Elevação, originárias da União Europeia.

4.1 – Do valor normal

Como indicativo do valor normal para a União Europeia, a peticionária forneceu lista de preços de revendedor italiano e fatura de venda da Dhollandia Italia SRL em seu mercado doméstico. No primeiro documento, consta lista de preços de revendedor independente ([CONFIDENCIAL]) na Itália de 3 (três) fabricantes diferentes do produto investigado (Anteo, Dhollandia e Elefantcar), para diversos modelos, com prazo de validade da proposta até 30 de junho de 2013. Já com relação à fatura apresentada, a fatura se refere à venda para um parceiro italiano da peticionária ([CONFIDENCIAL]) de plataforma elevatória hidráulica de modelo DHS07, com capacidade máxima de 2.000kg, em 27 de dezembro de 2013. Adicionalmente, foi apresentado um e-mail com cotação de uma plataforma veicular de elevação da Dhollandia Alemanha, modelo DH-LM20, que, apesar de ser posterior ao período de investigação (data de 25 de abril de 2014), apresenta um preço de referência próximo ao verificado na fatura fornecida, que tem a mesma capacidade de carga.

Para esta Circular de abertura, tomou-se como base, inicialmente, os valores descritos na lista de preços, agregando-se os produtos pela capacidade máxima de carga apresentada – critério utilizado para a divisão por Código de Identificação do Produto (CODIP) proposta pela peticionária (capacidade até 350 kg; de 350 kg a 1.100 kg; de 1.100 a 2.200 kg; e acima de 2.200 kg). Em consulta aos sítios institucionais na Internet das empresas produtoras, foram confirmadas informações sobre grande parte dos modelos e suas respectivas capacidades de carga descritos na lista de preços, apesar de não constarem valores de venda nestas consultas eletrônicas. O valor normal por CODIP foi obtido pela média aritmética dos preços dos produtos, constantes da tradução juramentada da lista de preços, do respectivo intervalo de capacidade de carga. Não constava da lista traduzida referência de preço para o CODIP de menor capacidade máxima de carga (PVE 350 – capacidade máxima de até 350kg) e, por este motivo, foi utilizado para o cálculo o valor do produto com menor preço na faixa de capacidade seguinte (PVE 1100 – capacidade máxima de até 1.100kg) em substituição.

Foram adicionadas despesas de frete/entrega aos produtos listados para posterior comparação do valor normal e preço de exportação no mesmo nível de comércio. O catálogo apresentado indicava, para as empresas Elefantcar e Anteo, valores de despesas de entrega das plataformas veiculares. Assim, optou-se por adicionar tal despesa ao valor normal de todas as empresas, de modo a possibilitar uma justa comparação. Ressalte-se que foi utilizada a média simples dos valores de frete encontrados no documento para diferentes localidades. Para os produtos das empresas Elefantcar, adicionou-se ao preço apresentado € 167 (cento e sessenta e sete euros) referente à entrega por unidade. No caso da Anteo, adicionaram-se € 154 (cento e cinquenta e quatro euros), por unidade, de transporte do produto até o cliente. Para os produtos da Dhollandia, não havia indicação de despesa de entrega. Assim, foi feita uma média entre os valores apontados para a Elefantcar e a Anteo. O valor obtido, de € 160,21 (cento e sessenta euros e vinte e um centavos), foi acrescido ao valor normal da Dhollandia por unidade.

Segundo afirmou a petionária, é comum nas negociações no mercado do produto investigado a oferta de um desconto expressivo em relação ao preço da proposta original, o que poderia ser inferido pela diferença de preço observada entre a fatura fornecida e os preços constantes da lista de preços. Nesse sentido, foi sugerido um desconto que deveria ser deduzido dos valores apresentados na lista de preços. Considerando que a utilização de tal desconto seria uma medida conservadora para a apuração do valor normal, uma vez que poderia apenas reduzir o valor normal e a margem de dumping na abertura, considerou-se prudente e razoável a sugestão de cálculo proposta.

Para cálculo do ajuste médio a ser aplicado como desconto, assim como sugerido, comparou-se o valor constante da fatura de venda da Dhollandia Itália com o preço do produto de mesmo modelo constante da lista de preços. Dado o preço de venda apresentado na fatura de € 4.100 (quatro mil e cem euros), líquido de imposto sobre valor adicionado, para o produto DHS07 com capacidade máxima de carga de 2.000 kg, estimou-se um desconto de 45% em relação ao preço (€ 7.400 – sete mil e quatrocentos euros) previsto na tabela de preços disponibilizada, para o produto de mesmo modelo e fabricante (Dhollandia). Esse desconto também foi considerado para a despesa de frete.

Para conversão dos valores da lista de preços informados em euros para dólares estadunidenses, foi utilizada a média da cotação diária de 2013, disponível no sítio do Banco Central do Brasil, resultando em uma taxa média de 1,3282 US\$/€.

A partir de tal metodologia, foram encontrados os seguintes valores normais por CODIP, por unidade do produto:

Valor Normal das vendas de Plataformas Veiculares de Elevação, por CODIP (unidade)				
CODIP	Preço (€)	Preço (US\$)	Ajuste	Valor Normal (US\$)
PVE 350	4.496,67	5.972,50	45%	3.309,09
PVE 1100	5.963,10	7.920,22	45%	4.388,23
PVE 2200	7.498,39	9.959,41	45%	5.518,05
PVE A2200	8.587,45	11.405,90	45%	6.319,49

4.2 – Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto sob análise, 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 sob análise.

Dessa forma, os preços de exportação foram calculados com base no preço médio ponderado das importações brasileiras de Plataformas Veiculares de Elevação originárias da União Europeia, na condição de comércio FOB, referente ao período de análise de dumping (P5), obtidos por meio de depuração das importações realizadas na NCM 8428.10.00.

A divisão dos produtos importados por CODIP foi realizada pela identificação da capacidade máxima de carga na descrição da Declaração de Importação - DI constante nos dados detalhados de importação da Receita Federal do Brasil. Quando não foi possível tal identificação, mas constava o modelo do produto importado, as características do produto foram pesquisadas nos sítios institucionais na Internet dos produtores informados. Não foi possível a identificação precisa do CODIP de apenas 26 unidades do produto objeto da investigação (0,9% do total), sendo que, dentre estas, 25 foram alocadas no CODIP PVE 350 e 1 foi alocada no CODIP PVE A2200, dada a semelhança de preços entre o produto

importado e a média registrada nestes CODIP. Os preços de exportação identificados podem ser vistos no quadro abaixo:

Preços médios de exportação de Plataformas Veiculares de Elevação da União Europeia para o Brasil, por CODIP

CODIP	Valor FOB (US\$) Importado	Quantidade (un.) Importada	Preço Unitário FOB (US\$/un.)
PVE 350	2.092.917,68	2.204	949,60
PVE 1100	247.494,95	207	1.195,63
PVE 2200	717.734,76	502	1.429,75
PVE A2200	114.338,97	65	1.759,06
Total	3.172.486,36	2.978	1.065,31

4.3 – Da margem de dumping

Para o cálculo da margem de dumping, considerar-se-á que as despesas de transporte do produto para o cliente na União Europeia são equivalentes ao frete pago para transporte do produto para o porto de embarque mais próximo.

As despesas de exportação incluídas pela peticionária em seus cálculos, em percentual de 10% do preço de exportação, não foram utilizadas no cálculo da margem de dumping, já que o documento apresentado como fonte de comprovação de tal despesa não parecia confiável, haja vista se tratar de um documento com parcela das informações escritas à mão e sem indicativo de ter sido fornecido por uma fonte idônea.

Assim, a margem absoluta de dumping do produto objeto da investigação foi calculada como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, por CODIP, nas condições “entregue no cliente” (vendas domésticas na União Europeia) e FOB (exportações), ponderado pelas respectivas quantidades exportadas, e a margem relativa de dumping foi definida pela razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação FOB, conforme explicitado a seguir:

Margem de Dumping nas Exportações de Plataformas Veiculares de Elevação da União Europeia para o Brasil

CODIP	Valor Normal (US\$/un.)	Preço de Exportação (US\$/un.)	Quantidade Importada	Margem Absoluta de Dumping (US\$/un.)	Margem Relativa de Dumping (%)
PVE 350	3.309,09	949,60	2.204	-	-
PVE 1100	4.388,23	1.195,63	207	-	-
PVE 2200	5.518,05	1.429,75	502	-	-
PVE A2200	6.319,49	1.759,06	65	-	-
Geral	3.822,17	1.065,31	2.978	2.756,86	259%

Dessa forma, pra fins de abertura de investigação, há indícios de que a margem absoluta de dumping nas exportações de plataformas veiculares de elevação da União Europeia para o Brasil seja de US\$ 2.756,86 (dois mil setecentos e cinquenta e seis dólares estadunidenses e oitenta e seis centavos), e, em termos relativos, de 259% (duzentos e cinquenta e nove por cento). Os dados levantados demonstram indícios relevantes de prática de dumping nas exportações para o Brasil do produto objeto da investigação, superior à margem **de minimis**.

5 – DAS IMPORTAÇÕES E DO CONSUMO NACIONAL APARENTE

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o consumo nacional aparente (CNA) de plataformas veiculares de elevação (doravante também denominada PVE). O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de dano à indústria doméstica. Assim, para efeito da análise relativa à determinação de abertura da investigação, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de janeiro de 2009 a dezembro de 2013, dividido da seguinte forma:

P1 – janeiro de 2009 a dezembro de 2009;

P2 – janeiro de 2010 a dezembro de 2010;

P3 – janeiro de 2011 a dezembro de 2011

P4 – janeiro de 2012 a dezembro de 2012; e

P5 – janeiro de 2013 a dezembro de 2013.

5.1 – Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de plataformas veiculares de elevação importadas pelo Brasil em cada período (P1 a P5), foram utilizados os dados do item 8428.10.00 (Elevadores e Monta-Cargas) da NCM, extraídos das informações detalhadas de importação fornecidas pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias, realizou-se depuração dos dados de importação a fim de se obter as informações referentes exclusivamente às PVE, tendo em vista que a NCM relativa a “Elevadores e Monta-Cargas” contém diversos outros produtos que não são objeto desta investigação.

Dessa forma, foram mantidas apenas as importações de elevadores com característica “veicular” (para montagem em ônibus, vans, caminhões, entre outros) sendo excluídas as importações dos produtos devidamente identificados como não sendo o produto objeto da investigação, entre as quais as que estão relacionadas a seguir:

- a) importações de elevadores de passageiros
- b) importações de elevadores tipo cremalheira;
- c) importações de monta-cargas;
- d) importações de levantadores magnéticos;
- e) importações de mesas elevadoras do tipo tesoura;
- f) importações de elevadores para uso industrial ou uso em construção civil;

Para algumas importações cujas descrições não permitiam a identificação precisa sobre a inclusão no escopo do produto objeto da investigação, foram investigados os sítios institucionais das empresas

produtoras e verificado o modelo do produto importado. Nos casos em que não foi possível a confirmação da natureza do produto, tais importações foram consideradas como não sendo produto objeto da investigação. Não obstante, os produtos não identificados representavam apenas 20 unidades importadas, distribuídas entre P1 e P5, e nenhuma delas originária da União Europeia.

5.1.1 – Do volume das importações

O quadro seguinte apresenta os volumes de importações totais de plataformas veiculares de elevação no período de análise (P1 a P5):

Importações Brasileiras de Plataformas Veiculares de Elevação –

	unidades (em número-índice, P1=100,0)				
Período	P1	P2	P3	P4	P5
União Europeia	-	100,0	231,7	486,1	1.037,6
<i>Variação (%)</i>	-	-	<i>131,7</i>	<i>109,8</i>	<i>113,5</i>
Estados Unidos da América	100,0	79,3	203,4	251,7	108,6
China	100,0	400,0	0,0	0,0	0,0
Total (exceto UE)	100,0	84,7	200,0	247,5	106,8
<i>Variação (%)</i>	-	<i>-15,3</i>	<i>136,0</i>	<i>23,7</i>	<i>-56,8</i>
Total Geral	100,0	571,2	1.327,1	2.611,9	5.154,2
<i>Variação (%)</i>	-	<i>471,2</i>	<i>132,3</i>	<i>96,8</i>	<i>97,3</i>

Durante todo o período de análise (P1 a P5), observou-se crescimento significativo no volume das importações brasileiras de plataformas veiculares de elevação. Entre P1 e P5, houve crescimento de 5.054,2% no total dessas importações. Em relação aos períodos isolados, registrou-se também crescimento das importações em todos os períodos: P2 (+471,2%), P3 (+132,3%), P4 (+96,8%) e P5 (+97,3%), sempre em relação ao período imediatamente anterior.

A maior parte do crescimento nas importações de plataformas é decorrente do crescimento nas importações da origem objeto da análise. A União Europeia, que não exportou nenhuma unidade do produto para o Brasil em P1, passou a exportar 2.978 (duas mil novecentas e setenta e oito) unidades em P5. Entre P2, primeiro período em que são registradas importações desta origem, e P5, registrou-se crescimento de 937,6% nas importações objeto da análise. Houve crescimento nas importações analisadas também em todos os períodos isolados, sempre em relação ao período imediatamente anterior, sendo de 131,7% em P3, 109,8% em P4 e de 113,5% em P5, .

Com relação ao volume importado de outras origens, este permaneceu relativamente estável de P1 a P5, com aumento absoluto de 4 (quatro) unidades importadas e 7% em termos relativos. O comportamento dos períodos isolados foi instável, com redução em P2 (-15,3%) e P5 (-56,8%) e aumento em P3 (+136%) e P4 (+23,7%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Observou-se que as importações de outros países têm como origem majoritária os Estados Unidos da América. Além deste país, são identificadas apenas algumas poucas importações da China, de 1 (uma) unidade em P1 e 4 (quatro) unidades em P2.

Com o crescimento expressivo das importações da União Europeia e o crescimento menor das importações de outras origens, a participação das importações objeto da análise no total importado também cresceu significativamente. As importações de PVE originadas na União Europeia, que representavam 0% do total importado em P1, passaram a representar 97,9% das importações em P5, em cima de um volume importado absoluto muito maior.

5.1.2 – Do valor e do preço das importações totais

Os quadros a seguir apresentam a evolução do valor total CIF, em dólares estadunidenses (US\$) e do preço CIF em dólares estadunidenses por unidade (US\$/unidade) das importações de plataformas veiculares de elevação.

Importações Brasileiras de Plataformas Veiculares de Elevação - CIF US\$ (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
União Europeia	-	100	273	498	1.008
<i>Variação (%)</i>	-	-	172,9	82,4	102,5
Estados Unidos da América	100	72	183	265	126
China	100	432	0	0	0
Total (exceto UE)	100	82	178	258	122
<i>Variação (%)</i>	-	-17,9	116,6	44,9	-52,5
Total Geral	100	344	893	1.563	2.765
<i>Variação (%)</i>	-	244,2	159,5	75,0	76,9

Fonte: RFB.

Elaboração: DECOM

Importações Brasileiras de Plataformas Veiculares de Elevação - CIF US\$/um (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Uniao Europeia	-	100,0	117,8	102,4	97,2
<i>Variação (%)</i>	-	-	17,8	-13,0	-5,2
Estados Unidos da América	100,0	91,4	89,8	105,2	115,8
China	100,0	107,9	0,0	0,0	0,0
Total (exceto UE)	100,0	96,9	88,9	104,1	114,6
<i>Variação (%)</i>	-	-3,1	-8,2	17,1	10,1
Total Geral	100,0	60,3	67,3	59,8	53,6
<i>Variação (%)</i>	-	-39,7	11,7	-11,1	-10,3

O valor total de importações cresceu em todos os períodos analisados, nas proporções de 244,2% em P2, 159,5% em P3, 75% em P4 e 76,9% em P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. No período de análise como um todo (P1 a P5), registrou-se crescimento de 2.664,9% no valor CIF total importado.

As importações objeto da análise também apresentaram crescimento em todos os períodos isolados: P3 (+172,9%), P4 (+82,4%) e P5 (+102,5%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Do período no qual começam as importações brasileiras da União Europeia (P2) até P5, registra-se crescimento no valor importado de 908,1%.

Já o valor das importações de outras origens apresentou redução de P1 para P2 (-17,9%); elevações de P2 para P3 (116,6%) e de P3 para P4 (44,9%); e nova redução de P4 para P5 (-52,5%). Entre P1 e P5, as importações de outras origens cresceram 22,4% em valor CIF.

No que diz respeito aos preços médios do produto importado, observa-se redução de 2,8% de P2 a P5 no valor por unidade importado da origem objeto da análise. Nos períodos isolados, registra-se

crescimento em P3 (+17,8%) e decréscimo nos períodos seguintes: P4 (-13%) e P5 (-5,2%), sempre em relação ao período imediatamente anterior.

O preço médio das importações de plataformas de outras origens cresceu 14,6% de P1 a P5. Analisando-se cada período, observa-se diminuição do valor por unidade em P2 (-3,1%) e P3 (-8,2%) e aumento em P4 (+17,1%) e P5 (+10,1%), sempre em relação ao período imediatamente anterior.

O preço médio de todas as importações de plataformas veiculares de elevação registrou decréscimo de 46,4% de P1 a P5, influenciado principalmente pelo aumento de participação das importações objeto da análise, que apresentam um valor CIF por unidade bem menor que o das importações das outras origens.

5.2 – Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente (CNA) das plataformas veiculares de elevação (PVE), foram considerados os dados da indústria doméstica referentes às quantidades vendidas no mercado interno, conforme as informações fornecidas pela peticionária, os dados dos demais produtores nacionais apresentados em carta de apoio à petição, acrescidos de estimativa de produção/venda da empresa Alfa Plataformas, além das quantidades importadas das PVE, segundo os dados informados pela RFB.

Consumo Nacional Aparente - unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Vendas da Indústria Doméstica	100,0	66,9	69,9	60,7	53,6
Vendas dos Demais Produtores	100,0	123,3	122,2	110,3	141,3
Importações em Análise	-	100,0	231,7	486,1	1.037,6
Importações de Outros Países	100,0	84,7	200,0	247,5	106,8
Consumo Nacional Aparente	100,0	99,9	128,2	163,7	256,3
Varição (%)	-	-0,1	28,4	27,7	56,6

Considerando todo o período de análise de P1 a P5, o CNA de PVE expandiu-se significativamente, com aumento de 156,3% em termos relativos e 2.628 unidades em termos absolutos. Na análise de períodos isolados, identificou-se redução insignificante no CNA de P1 a P2, de -0,1%, e crescimento de 28,4% de P2 a P3, 27,7% de P3 a P4 e 56,6% de P4 a P5.

A expansão da demanda nacional por PVE foi praticamente toda absorvida pelo aumento das importações sob análise que, ao aumentar 2.978 unidades de P1 a P5, passou de uma participação nula em P1 para, em P5, atingir mais de dois terços do CNA (69,1%). Esse crescimento significativo da participação das importações da análise objeto no mercado brasileiro de P1 a P5 (+304,3%), significativamente superior à expansão no próprio mercado no mesmo intervalo (+156,3%), deslocou substancialmente a indústria doméstica do mercado brasileiro.

A participação das outras origens não investigadas o mercado brasileiro, já pouco representativa em P1, de 3,5%, caiu mais de 50% durante todo o período considerado, passando a atingir apenas 1,5% do CNA em P5. Nos demais períodos, a participação dessas importações no CNA oscilou: diminuiu 15,2% de P1 a P2, cresceu 83,9% de P2 a P3; diminuiu 3,1% de P3 a P4 e 72,5% de P4 a P5.

As vendas de outros produtores nacionais também cresceram de P1 a P5, mas em ritmo menor, equivalente a 41,3% em termos relativos e 188 unidades em termos absolutos.

5.3 – Da evolução das importações

5.3.1 – Da participação das importações no consumo nacional aparente

O quadro a seguir apresenta as participações das vendas internas e das importações no consumo nacional aparente das plataformas veiculares de elevação.

Participação no Consumo Nacional Aparente % (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Vendas da Indústria Doméstica	100,0	67,0	54,5	37,1	20,9
Vendas dos Demais Produtores	100,0	123,4	95,3	67,4	55,1
Importações Objeto de Análise	-	100,0	180,5	296,7	404,3
Importações de Outros Países	100,0	84,8	156,0	151,2	41,7
Consumo Nacional Aparente	100,0	67,0	54,5	37,1	20,9

As importações objeto da análise cresceram sua participação em 304,3% no consumo nacional aparente de P2, primeiro período a partir do qual as importações objeto da análise passaram a ser internadas no território nacional, e P5. Além disso, houve crescimento dessa participação em todos os períodos da série: 80,5% de P2 a P3, 64,3% de P3 a P4, e 36,3% de P4 a P5.

Considerando o período completo da análise (P1 a P5), observa-se que a participação das importações originárias de outros países no mercado brasileiro de PVE reduziu-se em 50,9%. Entre P4 e P5, essa participação apresentou a maior redução isolada, de 72,5%, quando saíram de 5,3% de participação em P4, para 1,5% em P5.

5.3.2 – Da relação entre as importações e a produção nacional

O quadro a seguir apresenta a relação entre a produção nacional, incluída a produção de todos os produtores nacionais, e as importações sob análise de plataformas veiculares de elevação:

Importações Objeto de Análise e Produção Nacional – unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Produção Nacional (A)	100,0	81,5	83,4	73,2	76,8
Importações Objeto de Análise (B)	-	100,0	231,7	486,1	1.037,6
Razão B/A (%)	-	100,0	226,5	541,1	1.101,4

Considerando o período completo da análise (P1 a P5), a relação entre as importações objeto da análise e a produção nacional de PVE apresentou crescimento de [CONF.] p.p. (passando de 0% para 234,7%). Levando em conta os períodos isolados da série, observa-se que essa relação aumentou sucessivamente em todos os períodos: P2 ([CONF.] p.p.), P3 ([CONF.] p.p.), P4 ([CONF.] p.p.) e P5 ([CONF.] p.p.), sempre em relação ao período imediatamente anterior.

5.4 – Da conclusão sobre as importações

No período de investigação de indícios de dano:

a) as importações a preços com indícios de dumping cresceram significativamente em termos absolutos, [CONF.] unidades entre P1 e P5, sendo que em P1 não foram registradas importações desta origem, com aumento relativo de 938% entre P2 e P5; e [CONF.] unidades entre P4 e P5 (de [CONF.]

unidades, em P4, para [CONF.] unidades, em P5), representando aumento de 113,5% nesse mesmo intervalo;

b) a participação das importações a preços com indícios de dumping no CNA de PVE também aumentou substancialmente: em P5, passou a atingir [CONF.]% do mercado brasileiro, representando aumento de 304,4% em relação à parcela atingida em P2, de [CONF.], primeiro período em que houve registro dessas importações; e de 36,3%, em relação a P4, quando atingiram mais da metade do mercado brasileiro de PVE, [CONF.]; e

c) em relação à produção nacional, as importações a preços com indícios de dumping também cresceram substancialmente, uma vez que passou de [CONF.]% em P2 (já que em P1 não houve registro dessas importações objeto da análise) para [CONF.]% em P5, representando aumento de mais de 1000% nesse intervalo.

Dessa forma, para fins de abertura de investigação, considerou-se que houve aumento substancial das importações a preços com indícios de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao consumo nacional aparente.

Além disso, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras sob análise foi significativamente inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de indícios de dano.

6 – DOS INDÍCIOS DE DANO

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

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

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

6.1 – Dos indicadores da indústria doméstica

Nos termos do art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, como já explicitado anteriormente, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de plataformas veiculares de elevação da empresa Marksell – MKS Equipamentos Hidráulicos Ltda., responsável por 49,3% da produção nacional do produto similar em P5. Dessa forma, os indicadores considerados nesta Circular refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

6.1.1 – Do volume de vendas

O quadro a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica, conforme informado na petição, líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica - unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Vendas Internas	100,0	66,9	69,9	60,7	53,6
<i>Variação (%)</i>	-	-33,1	4,5	-13,2	-11,7
<i>Participação (%)</i>	100,0	101,9	101,8	102,6	102,4
Vendas Externas	100,0	16,7	20,0	0,0	3,3
<i>Variação (%)</i>	-	-83,3	20,0	-100,0	#DIV/0!
<i>Participação (%)</i>	100,0	25,4	29,1	0,0	6,4
Vendas Total	100,0	65,7	68,7	59,1	52,3
<i>Variação (%)</i>	-	-34,3	4,6	-13,9	-11,6
<i>Participação (%)</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

No período completo da análise (P1 a P5), o volume de vendas internas da indústria doméstica apresentou uma redução de 46,4%, que em termos unitário representou redução de 542 unidades. Considerando os períodos isolados da série, observa-se crescimento apenas em P3 (+4,5%) e redução em todos os outros períodos: P2 (-33,1%), P4 (-13,2%) e P5 (-11,7%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. A participação das vendas no mercado brasileiro no total das vendas da indústria doméstica, apesar da redução reportada, apresentou crescimento de 2,4%. de P1 a P5, decorrente da queda ainda maior em termos percentuais nas exportações a ser vista a seguir.

Em relação às vendas ao mercado externo, observa-se também uma redução relevante no período de análise, equivalente a 96,7%, entre P1 a P5, mas que, no entanto, em termos unitários, representou uma queda de 29 unidades, isto é, 18,6 vezes inferior à queda observada nas vendas de PVE no mercado brasileiro nesse mesmo período. Nos períodos individualizados, foi registrada redução expressiva em P2 (-83,3%), crescimento em P3 (+20%), e redução de 100% em P4, quando não são registradas exportações do produto similar. Em P5, registra-se venda de apenas 1 (uma) unidade para o mercado externo. Dessa forma, a participação das vendas externas nas vendas totais cai [CONF.] p.p. entre P1 e P5, chegando a apenas 0,2% de participação no final da série.

As vendas totais, conseqüentemente, apresentam a mesma tendência, com decréscimo em quase todos os períodos: P2 (-34,3%), P3 (+4,6%), P4 (-13,9%) e P5 (-11,6%). Ao se considerar todo o período de análise, ou seja, de P1 para P5, o volume total de vendas da indústria doméstica reduziu-se em 47,7%.

6.1.2 – Da participação do volume de vendas no consumo nacional aparente

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao consumo no mercado interno brasileiro.

Participação das vendas da Ind. Dom. no Mercado Brasileiro - t (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
CNA	100,0	99,9	128,2	163,7	256,3
Vendas Internas	100,0	66,9	69,9	60,7	53,6
<i>Participação (%)</i>	100,0	67,0	54,5	37,1	20,9

Considerando o período completo da análise (P1 a P5), a variação das participações das vendas internas de plataformas veiculares de elevação da indústria doméstica no CNA registrou acentuada redução de [CONF.] p.p. (de [CONF.]% para [CONF.]%). Em relação aos períodos isolados da análise, observou-se redução na variação das participações em todos os intervalos, sendo ela de [CONF.] p.p. de

P1 para P2, de [CONF.] p.p. de P2 para P3, de [CONF.] p.p. de P3 para P4 e de [CONF.] p.p. de P4 para P5.

Dessa forma, a redução nas vendas internas da indústria doméstica é acompanhada de queda de participação no CNA. Ressalta-se que a redução das vendas é concomitante ao crescimento significativo no mercado doméstico de plataformas veiculares de elevação, o que acentua ainda mais a queda de participação da indústria doméstica.

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

Segundo informado pela peticionária, a indústria doméstica tem capacidade de produção do produto similar de 3.000 unidades por ano para cada turno diário de 8 horas, com média de 22 dias trabalhados por mês. Atualmente, a empresa opera em apenas um turno de 8 horas, que poderia ser ampliado para dois (com produção anual de 6.000 unidades), sem necessidade de expansão da infraestrutura, caso a demanda por seus produtos assim exigisse.

Adicionalmente, a linha de produção é compartilhada com as plataformas niveladoras de docas, não compreendidas no escopo desta investigação.

O quadro a seguir indica a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, descontadas as paradas registradas em cada ano, sua produção do produto similar e o respectivo grau de ocupação.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação - unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada Efetiva	100,0	100,4	101,5	101,2	101,2
<i>Variação (%)</i>	-	0,4	1,2	-0,4	0,0
Produção Produto Similar	100,0	65,7	68,7	59,1	52,3
<i>Variação (%)</i>	-	-34,3	4,6	-13,9	-11,6
Produção Outros	100,0	159,8	226,0	209,4	285,6
<i>Variação (%)</i>	-	59,8	41,4	-7,3	36,4
Grau de Ocupação (%)	100,0	96,2	118,5	107,2	127,4

Segundo os dados anteriores, observou-se que a capacidade instalada apresenta pequeno aumento entre P1 e P5, com crescimentos de 1,2% no período completo de análise. Na análise dos períodos isolados, observa-se crescimento em P2 (+0,4%) e P3 (+1,2%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Em P4 há uma pequena redução em relação a P3 (-0,4%), enquanto em P5 a capacidade permanece estável quando comparado a P4. Não obstante, a variação registrada não é decorrente de qualquer alteração na capacidade nominal da indústria doméstica, mas apenas da variação de dias parados entre os anos, em decorrência de feriados ou outros motivos.

A produção do produto similar registrou redução em P2 (-34,3%), P4 (-13,9%) e P5 (-11,6%) e crescimento apenas em P3 (+4,6%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. No período completo da análise, ou seja, de P1 para P5, o volume de produção diminuiu 47,7%. Vale ressaltar que o nível de produção da indústria doméstica é equivalente a suas vendas totais, já que a empresa trabalha sob pedido e não mantém estoque do produto final.

Em relação ao grau de ocupação da capacidade instalada, observa-se instabilidade durante o período de análise, com redução em P2 ([CONF.] p.p.) e P4 ([CONF.] p.p.) e crescimento em P3 ([CONF.] p.p.) e P5 ([CONF.] p.p.), sempre em relação ao período imediatamente anterior. No período completo de análise, contudo, o saldo é positivo, com crescimento de [CONF.] p.p. no grau de ocupação entre P1 e P5,

de [CONF.]% para [CONF.]%. Este crescimento é devido, entretanto, ao aumento da produção das niveladoras de docas, que se expande em 185,6% de P1 a P5.

6.1.4 – Dos estoques

Conforme informado pela peticionária e já relatado nesta Circular, a indústria doméstica não trabalha com estoques, já que a produção é feita sob pedidos. Dessa forma, os níveis de estoque inicial e final serão sempre equivalentes a 0 (zero). No que tange às outras entradas e saídas, a peticionária informou se tratarem de devoluções de produtos que, uma vez devolvidos, logo em seguida são vendidos a outros consumidores, de forma que não são mantidos em estoque por muito tempo. Os quadros seguintes, relativos à evolução dos estoques da indústria doméstica e à evolução da relação entre o estoque e a produção foram colocados apenas com fins ilustrativos. Não serão tecidos comentários acerca destes, dado que não há alteração nos indicadores analisados.

Estoque Final - unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Estoque inicial	-	-	-	-	-
Produção Indústria Doméstica	100,0	65,7	68,7	59,1	52,3
Vendas Internas	100,0	68,9	68,9	60,2	52,9
Vendas Externas	100,0	16,7	20,0	0,0	3,3
Outras Saídas/Entradas	100,0	176,2	9,5	31,6	19,0
Estoque Final	-	-	-	-	-
Varição (%)	-	-	-	-	-

Relação Estoque Final/Produção - unidades (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Estoque Final - (A)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Prod. Indústria Doméstica - (B)	100,0	65,7	68,7	59,1	52,3
Relação (%) - (A/B)	-	-	-	-	-

6.1.5 – Do emprego, da produtividade e da massa salarial

Os quadros a seguir apresentam os números de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção e à venda das plataformas veiculares de elevação pela indústria doméstica. Cumpre esclarecer que, para os funcionários da linha de produção, foi feito rateio entre o total de funcionários da produção da empresa. Para a alocação à produção do produto similar, o critério de rateio utilizado foi o percentual correspondente à participação do faturamento de plataformas veiculares de elevação no faturamento total da empresa. Para obtenção da massa salarial, multiplicou-se por 12 meses o salário, relativo ao mês de dezembro de cada ano, dos funcionários objetos do rateio, somando-se também 13º e adicional de férias.

Número de Empregados (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	75,7	75,7	83,8	62,2
Diretos	100,0	75,5	75,7	84,3	61,8
Indiretos	-	-	-	-	-
<i>Variação (%)</i>	-	-24,3	0,0	10,7	-25,8
Administração	100,0	80,0	70,0	90,0	70,0
<i>Variação (%)</i>	-	-20,0	-12,5	28,6	-22,2
Vendas	100,0	50,0	50,0	50,0	50,0
<i>Variação (%)</i>	-	-50,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	75,5	73,5	83,7	63,3
<i>Variação (%)</i>	-	-24,5	-2,7	13,9	-24,4

Quanto ao número de empregados vinculados à linha de produção, verificou-se forte redução em P2 (-24,3%) e P5 (-25,8%), e crescimento em P4 (+10,7%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Em P3, o número de empregados ficou estável em relação a P2. Considerando a totalidade do período de análise (de P1 para P5), o total de empregados da linha de produção se reduz em 37,8%.

O número de empregos vinculados à administração segue tendência similar, com redução em quase todos os períodos – P2 (-20%), P3 (-12,5%) e P5 (-22,2%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Em P4, por outro lado, cresce 28,6% em relação a P3. Quando comparados P1 com P5, há queda de 30% nos empregados da administração.

Com relação aos empregados do setor de vendas, há queda de 50% de P1 para P2, quando o número de empregados passa de 2 para 1, e o número permanece estável nos períodos seguintes.

A variação no número total de empregados é de -36,7% no período completo de análise (P1 a P5), com redução em quase todos os períodos isolados, sempre em relação ao período imediatamente anterior – P2 (-24,5%), P3 (-2,7%) e P5 (-24,4%) – com exceção de P4, quando registra crescimento de 13,9%.

Produtividade por Empregado (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Produção (unidades) (A)	100,0	65,7	68,7	59,1	52,3
Empregados na Produção (B)	100,0	75,7	75,7	83,8	62,2
Produtividade (A/B)	100,0	86,8	90,7	70,6	84,1
<i>Variação (%)</i>	-	-13,2	4,6	-22,2	19,2

Quanto à produtividade da mão de obra, em análise ao quadro anterior, identificou-se terem ocorrido aumentos em dois períodos – de P2 para P3 (+4,4%) e de P4 para P5 (+20,7%) – e diminuição de P1 para P2 (-13%) e de P3 para P4 (-22,7%). Ao se comparar P1 com P5, constatou-se redução de 15,6%, devido à redução na produção (-47,7%) proporcionalmente maior do que a redução na quantidade de empregados (-37,8%).

Massa Salarial (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	85,1	89,9	103,4	72,6
Diretos	100,0	85,1	89,9	103,4	72,6
Indiretos	-	-	-	-	-
<i>Variação (%)</i>	-	-14,9	5,6	15,1	-29,8
Administração	100,0	93,0	100,3	147,1	100,3
<i>Variação (%)</i>	-	-7,0	7,9	46,6	-31,8
Vendas	100,0	102,0	144,0	42,9	29,2
<i>Variação (%)</i>	-	2,0	41,3	-70,2	-31,8
Total	100,0	88,1	96,2	108,6	75,6
<i>Variação (%)</i>	-	-11,9	9,2	12,9	-30,4

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou crescimento em P3 (+5,6%) e em P4 (+15,1%), e redução em P2 (-14,9%) e P5 (-29,8%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao se analisar o período completo (P1 a P5), verifica-se redução de 27,3%.

Considerando o período completo da análise (P1 a P5), a massa salarial dos funcionários de administração registrou aumento diminuto, de 0,3%, enquanto a massa salarial da área de vendas caiu 70,9%.

A massa salarial total teve comportamento inconstante, caindo em P2 (-11,9%), crescendo em P3 (+9,2%) e P4 (+12,9%) e caindo outra vez, de forma acentuada, em P5 (-30,4%), sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao se considerar todo o período de análise (P1 a P5), a massa salarial total caiu 24,4%, influenciada, principalmente, pela grande queda de P4 para P5.

6.1.6 – Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 – Da receita líquida

O quadro a seguir apresenta a receita líquida da indústria doméstica, obtida com as vendas do produto similar nos mercados interno e externo:

Receita Líquida - Mil R\$ corrigidos (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Mercado Interno	100,0	75,9	72,4	80,4	60,1
<i>Variação (%)</i>	-	-24,1	-4,6	11,1	-25,3
<i>Participação (%)</i>	100,0	101,8	101,7	102,5	102,3
Mercado Externo	100,0	21,2	22,1	0,0	4,3
<i>Variação (%)</i>	-	-78,8	4,2	-100,0	-
<i>Participação (%)</i>	100,0	28,5	31,1	0,0	7,2
Total	100,0	74,5	71,1	78,5	58,7
<i>Variação (%)</i>	-	-25,5	-4,6	10,3	-25,2
<i>Participação (%)</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A receita líquida da indústria doméstica com vendas no mercado interno (sem frete) reduziu-se em quase todos os períodos, sempre em relação ao período imediatamente anterior – P2 (-24,1%), P3 (-4,6%) e P5 (-25,3%) – com exceção de P3 para P4, no qual cresceu 11,1%, todos em relação ao período exatamente anterior. Ao se comparar os períodos extremos da série (P1 e P5), a receita líquida no

mercado interno decresceu 39,9%. A participação das vendas internas no total das receitas cresce [CONF.] p.p. entre P1 e P5, apesar da redução da receita interna.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo apresentou tendência semelhante, com redução acentuada de 95,8% quando considerado todo o período de análise (P1 a P5). Nos períodos isolados, sempre em relação ao período imediatamente anterior, observa-se forte redução em P2 (-78,8%) e também em P4 (-100%), quando não há qualquer venda para o mercado externo. Há crescimento em P3 (+4,2%) e em P5, quando passa de 0 para onze mil reais. A participação das vendas externas nas receitas totais do produto similar cai 2,2 p.p, resultante da queda mais acentuada das vendas externas em relação às internas.

A receita líquida total auferida pela indústria doméstica acompanhou os outros indicadores, com redução de 41,3% quando considerado o período completo de análise (P1 a P5). Na análise individual dos períodos, observa-se redução nas vendas totais de 25,5, de P1 para P2, e de 4,6%, de P2 para P3. Entre P3 e P4, a receita total cresce 10,3%, mas volta a cair (-25,2%) de P4 para P5.

6.1.6.2 – Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, nos mercados interno e externo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas, apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1 desta Circular. Cabe ressaltar que a receita decorrente das vendas no mercado interno é líquida de frete.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica - R\$ corrigidos/unidade (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Mercado Interno	100,0	113,4	103,5	132,6	112,1
<i>Variação (%)</i>	-	13,4	-8,7	28,1	-15,4
Mercado Externo	100,0	127,2	110,4	0,0	127,5
<i>Variação (%)</i>	-	27,2	-13,2	-100,0	-

Segundo os dados anteriores, constata-se que o preço médio do produto similar vendido no mercado interno brasileiro sofre elevação de P1 para P2 (+13,4%) e de P3 para P4 (+28,1%). Por outro lado, o preço se reduz de P2 para P3 (-8,7%) e de P4 para P5 (-15,4%). Comparando os extremos da série (P1 – P5), as variações observadas resultam em aumento de 12,1% em tal preço.

Quanto ao comportamento do preço médio de exportação da indústria doméstica, observou-se tendência parecida ao preço do produto similar vendido no mercado brasileiro, com aumento em P2 (+27,2%) e redução em P3 (-13,2%), em relação ao período anterior. Em P4 não há informação sobre preço, já que não foram registradas vendas para o mercado externo neste período. Em P5, há crescimento dos preços ao mercado externo de 15,4% em relação a P3 e de 27,5% em relação a P1, ano de início da série.

6.1.6.3 – Dos resultados e margens

Os quadros a seguir mostram a demonstração de resultados, com as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de plataformas veiculares de elevação no mercado interno, conforme informações contidas na petição. Cabe ressaltar que, até o ano de 2010, as despesas com vendas da empresa eram contabilizadas em outras categorias de despesas, motivo pelo qual não foram reportadas despesas de vendas em P1 e P2. Ressalta-se que as despesas operacionais foram obtidas pelo rateio das despesas totais

da empresa, tendo como parâmetro a participação da receita bruta do produto similar em relação à receita bruta da empresa como um todo.

Demonstração de Resultados (Mil R\$ corrigidos / número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	75,9	72,4	80,4	60,1
CPV	100,0	73,4	75,6	67,0	58,3
Lucro Bruto	100,0	79,0	68,3	97,4	62,3
<i>Variação (%)</i>	100,0	60,8	56,6	69,0	40,1
Despesas Operacionais	-	-	100,0	238,6	69,4
Despesas com Vendas	100,0	57,5	48,5	66,9	42,7
Despesas Gerais e Adm.	100,0	74,7	26,3	9,3	9,4
Despesas/Receitas Financeiras	-	100,0	1.843,0	396,1	0,0
Outras Desp/Rec Operacionais	-	-21,0	-13,6	42,7	-36,1
Resultado Operacional (RO)	100,0	103,7	84,2	136,1	92,4
RO s/ Resultado Financeiro	100,0	98,3	73,4	112,5	77,0

Margens de Lucro - % (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	104,1	94,4	121,2	103,7
Margem Operacional (MO)	100,0	136,7	116,3	169,2	153,9
MO S/Resultado Financeiro	100,0	129,6	101,5	139,9	128,2

O lucro bruto com a venda de plataformas veiculares pela indústria doméstica no mercado interno sofreu reduções em quase todos os períodos – P2 (-21%), P3 (-13,5%) e P5 (-36,1%) – com exceção do crescimento em P4 (+42,7), todos em relação ao período exatamente anterior. Ao se analisar o período completo da série, de P1 a P5, verificou-se queda de 37,7% no lucro bruto.

A trajetória da margem bruta foi instável na análise dos períodos isolados, reduzindo-se em [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 a P3, e em [CONFIDENCIAL]p.p. de P4 a P5. De P1 a P2, registrou-se crescimento de [CONFIDENCIAL]p.p., assim como de P3 a P4, quando cresceu [CONFIDENCIAL]p.p.. Ao se considerar o período completo de análise, registra-se crescimento na margem bruta no mercado interno, de [CONFIDENCIAL]p.p..

Quanto ao resultado operacional obtido com a venda do produto similar no mercado interno brasileiro, este apresentou redução em P3 (-18,8%) e P5 (-32,1%), e crescimento em P2 (+3,7%) e P4 (+61,7%), quando comparados com o período anterior. Em P5, o resultado operacional é 7,5% inferior ao início da série (P1).

A margem operacional, por sua vez, aumentou [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, diminuiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3, subiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4 e diminuiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P4 para P5. Ao se comparar P1 com P5, a margem operacional registrou aumento de [CONFIDENCIAL]p.p.

Os resultados operacionais, exclusive resultado financeiro, foram reduzidos em quase todos os períodos – P2 (-1,7%), P3 (-25,3%) e P5 (-31,6%) – com exceção de P4, quando cresceram 53,3%, comparando-se com o período imediatamente anterior. Ao se comparar P1 com P5, observou-se que o lucro operacional exclusive resultados financeiros diminuiu 23%.

A margem operacional exclusive resultados financeiros aumentou [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, diminui [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3, subiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4 e caiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P4 para P5. De P1 a P5, a margem operacional exclusive resultados financeiros cresceu [CONFIDENCIAL]p.p..

O quadro a seguir apresenta a demonstração de resultados obtidos com a comercialização de plataformas veiculares de elevação por unidade vendida durante o período considerado na análise (P1 a P5).

Demonstração de Resultados (R\$ corrigidos/unidade - número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	113,4	103,5	132,6	112,1
CPV	100,0	109,7	108,1	110,4	108,8
Lucro Bruto	100,0	118,0	97,6	160,6	116,3
Despesas Operacionais	100,0	90,8	80,9	113,7	74,9
Despesas com Vendas	-	-	100,0	275,0	90,6
Despesas Gerais e Adm.	100,0	85,9	69,4	110,2	79,8
Despesas/Receitas Financeiras	100,0	111,6	37,7	15,2	17,6
Outras Desp/Rec Operac.	-	100,0	1.763,9	436,9	0,0
<i>Variação (%)</i>	-	<i>18,0</i>	<i>-17,3</i>	<i>64,5</i>	<i>-27,6</i>
Resultado Operacional (RO)	100,0	154,9	120,4	224,3	172,6
RO s/ Resultado Financeiro	100,0	146,9	105,0	185,4	143,8

No período completo de análise (P1 a P5), verificou-se, como já anteriormente apontado, aumento de 12,1% no preço de venda no mercado interno brasileiro. No mesmo sentido, o custo do produto vendido (CPV) também apresentou aumento, em proporção um pouco menor, de 8,8%. Dessa forma, o resultado bruto por unidade, diferentemente do total, apresentou melhora no somatório dos períodos, com crescimento de 16,3% entre P1 e P5. Nos períodos isolados, o lucro bruto unitário registra crescimento de 18% de P1 para P2, redução de 17,3% de P2 para P3, volta a subir em 64,5% de P3 para P4 e cai novamente de P4 para P5, em 27,6%.

As despesas operacionais, a seu turno, apresentaram tendência de queda ao longo do período considerado: queda de 9,2%, de P1 para P2; 10,9%, de P2 para P3 e de 34,2% de P4 para P5; houve crescimento apenas de P3 para P4, de 40,6%. Ao se comparar os extremos da série, constatou-se que as despesas operacionais por unidade vendida reduziram-se 25,1%, em decorrência, principalmente, da redução das despesas gerais e administrativas e da redução do déficit no resultado financeiro.

O resultado operacional por unidade vendida também apresentou significativa melhora, com crescimento de 72,6% entre P1 e P5, influenciado pela relatada redução nas despesas operacionais. Nos períodos isolados, o resultado operacional unitário cresce em P2 (+54,9%) e P4 (+86,3%) e cai em P3 (-22,3%) e P5 (-23%), em relação ao período imediatamente anterior. O resultado operacional por unidade, exclusive resultado financeiro, também melhora no período de análise, porém em menor proporção – aumento de 43,8% entre P1 e P5.

6.1.7 – Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 – Dos custos

O quadro a seguir apresenta os custos de produção, por unidade, associados à fabricação das plataformas veiculares de elevação pela indústria doméstica. Segundo informado pela peticionária, todos os insumos são adquiridos de partes independentes, motivo pelo qual não foi adotado qualquer ajuste.

Evolução do Custo de Produção (R\$ corrigidos/unidade - em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Custos Variáveis (A)	100,0	111,5	110,8	111,8	109,3
Matéria-prima	100,0	109,9	108,4	108,5	108,1
Outros insumos	-	-	-	-	-
Utilidades	100,0	127,5	135,0	145,2	120,7
Outros custos variáveis	-	-	-	-	-
<i>Variação (%)</i>	-	<i>11,5</i>	<i>-0,6</i>	<i>0,9</i>	<i>-2,3</i>
Custos Fixos (B)	100,0	105,5	102,0	107,5	108,6
Mão de obra direta	100,0	109,9	108,4	108,5	111,7
Depreciação	100,0	94,7	87,3	82,4	77,6
Outros custos fixos	100,0	95,6	86,4	137,5	134,6
<i>Variação (%)</i>	-	<i>5,5</i>	<i>-3,3</i>	<i>5,4</i>	<i>1,0</i>
Custo de Manufatura (A+B)	100,0	109,9	108,5	110,7	109,1
<i>Variação (%)</i>	-	<i>9,9</i>	<i>-1,3</i>	<i>2,0</i>	<i>-1,5</i>

Constatou-se que o custo de produção por unidade teve comportamento instável, com crescimento em P2 (+9,9%) e P4 (+2%) e pequenos decréscimos em P3 (-1,3%) e P5 (-1,5%). Considerando-se todo o período da série (P1 a P5), houve crescimento de 9,1% no custo de produção unitário da indústria doméstica.

O crescimento nos custos unitários totais é decorrente tanto da elevação dos custos variáveis (+9,3%), quando dos custos fixos (+8,6%), de P1 a P5. Ressalta-se que os custos com matéria-prima merecem destaque na análise, pois crescerem 8,1% entre os extremos da série e representam a maior parte do custo de produção (aproximadamente [CONFIDENCIAL]% no período analisado).

6.1.7.2 – Da relação custo/preço

A relação entre custo de produção e preço de venda no mercado interno está apresentada no quadro a seguir.

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda

(R\$ corrigidos/unidade - em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Preço Mercado Interno - (A)	8.925,02	10.116,78	9.235,85	11.830,70	10.008,31
Custo de Manufatura - (B)	100,0	109,9	108,5	110,7	109,1
Relação (%) - (B/A)	100,0	97,0	104,8	83,5	97,3

Ficou evidenciado que a relação custo de produção/preço apresentou redução em P2 ([CONFIDENCIAL]p.p.) e P4 ([CONFIDENCIAL] p.p.), e crescimento nos outros dois períodos – P3 ([CONFIDENCIAL]p.p.) e P5 ([CONFIDENCIAL]p.p.), sempre em relação ao período imediatamente

anterior. Considerando o período completo de análise (P1 a P5), constatou-se que houve uma redução de [CONFIDENCIAL]p.p. na relação custo de produção/preço, reflexo do aumento pouco maior nos preços (+12,1%) do que nos custos de produção (+9,1%).

6.1.7.3 – Da comparação entre o preço do produto sob análise e 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 expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. E o último aspecto a ser analisado é a supressão de preço, que ocorre quando as importações objeto da análise impedem, de forma relevante, o aumento de preço – decorrente de eventual aumento de custos – que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço das plataformas veiculares de elevação importadas das origens objeto da análise com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro, no porto de desembarço. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, descontados os valores de impostos e devoluções, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de análise de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da União Europeia foram considerados os preços de importação CIF médio ponderados, em reais, obtidos dos dados brasileiros de importação fornecidos pela RFB. A esses preços foram adicionados: a) o Imposto de Importação (II); b) os valores referentes ao Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM - 25% do valor do frete); c) os valores das despesas de internação, considerando a indisponibilidade de dados a este respeito na petição, foram estimados como equivalentes a 3% do valor CIF, atendendo ao princípio da razoabilidade; e d) despesas de montagem, dado que, segundo informa a peticionária, o produto similar vendido pela indústria doméstica inclui a montagem no veículo em seu preço, enquanto o produto objeto da investigação exportado para o Brasil é vendido desmontado ou apenas pré-montado.

O custo de montagem teve como base os preços da empresa Elefantcar – únicos disponíveis – para os serviços ofertados de montagem (“montagem” + “montagem 2BB”), constantes da lista de preços utilizada para cálculo do valor normal, num montante total de € 1.800 (mil e oitocentos euros). Tal valor foi convertido para dólares e em seguida para reais, de acordo com as cotações médias disponíveis no sítio do Banco Central do Brasil para 2013, sendo que as despesas referentes aos anos anteriores foram corrigidas com base no IGP-DI após a conversão para real, de modo a refletirem o valor nominal em cada período. Aplicou-se à despesa de montagem o desconto de 45% utilizado também no cálculo do valor normal.

Os preços internados da origem objeto da análise foram corrigidos com base no IGP-DI e comparados com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a ocorrência de subcotação. Ressalte-se que todas as importações realizadas ao longo do período de investigação estiveram sujeitas ao recolhimento integral dos tributos incidentes na importação.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para a origem objeto da análise para o período de investigação de indícios de dano. Para efeito de abertura da investigação, a subcotação será calculada apenas de forma geral, e não por CODIP.

Subcotação do Preço das Importações da China - R\$/unidade (em número-índice, P1=100,0)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/unidade)	-	100,0	112,1	113,8	119,3
Imposto de Importação (14%)	-	100,0	112,1	113,8	119,3
AFRMM (25% do frete)	-	100,0	149,0	136,3	124,0
Despesas de internação (3%)	-	100,0	112,1	113,8	119,3
Montagem	-	100,0	108,5	115,0	122,0
CIF Internado	-	100,0	110,6	114,6	120,7
CIF Internado (corrigido)	-	100,0	101,9	99,6	98,9
Preço Ind. Dom. (corrigido)	100,0	113,4	103,5	132,6	112,1
<i>Variação (%)</i>	-	13,4	-8,7	28,1	-15,4
Subcotação (corrigido)	-	100,0	76,7	140,7	99,0
<i>Variação (%)</i>	-	-	-23,3	83,4	-29,7

Os preços do produto importado da União Europeia estiveram subcotados em relação ao preço do produto similar vendido pela indústria doméstica em todos os períodos considerados. Em termos absolutos e relativos, ocorre maior subcotação em P4, quando o produto importado apresenta preço R\$ 6.004,64 (seis mil e quatro reais e sessenta e quatro centavos) mais barato que o produto nacional, e 50,8% em termos relativos.

Os preços do produto similar vendido pela indústria doméstica sofrem depressão em razão do aumento significativo das importações de P2 para P3 (-8,7%) e de P4 para P5 (-15,4%), períodos entre os quais são registrados aumentos significativos no volume importado. Nestes mesmos períodos, ocorre supressão de preços da indústria doméstica, já que esta reduz seus preços em maior nível do que a redução de seus custos, aumentando sua relação custo preço em [CONFIDENCIAL] p.p. em P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, quando comparados com o período anterior.

6.2 – Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

O quadro a seguir resume os indicadores da indústria doméstica:

Resumo da Evolução dos Indicadores da Indústria Doméstica (P1-P5 e P4-P5)

Indicador	P1-P5	P4-P5
Vendas no Mercado Interno	-46,4%↓	-11,7%↓
Participação Vendas Internas no Mercado Brasileiro	[CONF.] p.p. ↓	[CONF.] p.p. ↓
Produção	-47,7%↓	-11,6%↓
Capacidade Instalada	+1,2%↑	0,0%
Grau de Ocupação da Capacidade Instalada	[CONF.] p.p. ↑	[CONF.] p.p. ↑
Estoques	-	-
Relação Estoque Final/Produção	-	-
Empregos ligados à Produção	-38,2%↓	-26,7%↓
Produtividade	-15,4%↓	+20,7%↑
Empregos Totais	-38,3%↓	-26,6%↓
Massa Salarial – Produção	-27,4%↓	-29,8%↓
Massa Salarial – Total	-24,4%↓	-30,4%↓
Receita Líquida	-39,9%↓	-25,3%↓
Preço Médio no Mercado Interno	+12,1%↑	-15,4%↓
Custo de Produção	+9,1%↑	-1,5%↓
Relação Custo de Produção/Preço de Venda	[CONF.] p.p. ↓	[CONF.] p.p. ↑

Lucro Bruto	-37,7%↓	-36,1%↓
Margem Bruta	[CONF.]p.p.↑	[CONF.] p.p.↓
Lucro Operacional	-7,5%↓	-32,1%↓
Margem Operacional	[CONF.]p.p.↑	[CONF.]p.p.↓
Lucro Operacional (s/ resultado financeiro)	-23,0%↓	-31,6%↓
Margem Operacional (s/ resultado financeiro)	[CONF.]p.p.↑	[CONF.]p.p.↓

6.3 – Da conclusão sobre os indícios de dano

Da análise dos dados e indicadores da indústria doméstica, verificou-se que os indicadores de desempenho da indústria doméstica se deterioraram durante o período de análise de dano.

No contexto de um crescimento expressivo no consumo nacional aparente de P1 a P5, quando os preços médios ponderados das importações do produto objeto da investigação estiveram subcotados de forma acentuada em relação aos preços do similar nacional, observou-se que:

a) a produção da indústria doméstica de plataformas veiculares de elevação sofreu redução de 11,6% de P4 para P5, de 47,7% de P1 para P5. Esses percentuais acompanham a tendência observada nas vendas totais da indústria doméstica, que reduziram-se em 11,6% de P4 para P5 e em 47,7% de P1 a P5;

b) com a queda nas vendas e aumento das importações do produto objeto da investigação, a indústria doméstica perdeu participação de 43,6% nas vendas no mercado interno de P4 a P5 e de 79,1% de P1 a P5, saindo de [CONF.] % de participação em P1 e terminando com [CONF.]% em P5;

c) o número de empregos totais na indústria doméstica reduziu-se em 24,4% de P4 para P5 e em 36,7% de P1 para P5. A produtividade do trabalhador também cai em 15,4% de P1 a P5, apesar de um aumento de P4 a P5 na ordem de 20,7%;

d) a massa salarial total acompanha a queda no emprego, com redução de 24,4% de P1 a P5, influenciada por uma queda ainda maior de P4 a P5, de 30,4%;

e) a receita líquida da indústria doméstica é reduzida em 25,3% de P4 a P5 e em 39,9% ao se comparar os extremos da série (P1 e P5);

f) observa-se também redução, de P4 a P5, no lucro bruto (-36,1%), no lucro operacional (-32,1%) e no lucro operacional s/ resultado financeiro (-31,6%), bem como de P1 a P5 - lucro bruto (-37,7%), lucro operacional (-7,5%), e lucro operacional s/ resultado financeiro (-23%).

Tendo em conta o que precede, concluiu-se que, para fins de abertura de investigação, pela existência de indícios que a indústria doméstica sofreu dano durante o período considerado, agravado, em particular, de P4 a P5.

7 – DA CAUSALIDADE

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços com indícios de dumping e o eventual dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve se basear no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços com indícios de dumping, que possam ter causado concomitantemente o eventual dano à indústria doméstica.

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

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

O consumo de plataformas veiculares de elevação no Brasil aumentou 156,3% (P1 a P5) e 56,6% (P4 a P5), enquanto que as importações alegadamente objeto de dumping originárias da União Europeia aumentaram 937,6% (P2 a P5, considerando-se o primeiro ano em que houve importações da origem objeto da análise) e 113,5% (P4 a P5), tendo a respectiva parcela do mercado também aumentado 304,3% de (P2 a P5, passando de 17,1% para 69,1%), e 36,3% (P4 a P5, passando de de 50,7% para 69,1%). Ao mesmo tempo, de P1 a P5, o volume de vendas da indústria doméstica retraiu-se 46,4% de P1 a P5, com redução de 79,1% da sua parcela de mercado no mesmo período (de 69,4% para 14,5%). Já no último intervalo do período considerado, o volume de vendas da indústria doméstica caiu 11,7% e sua parcela do mercado contraiu-se em 43,6%. (de 25,7% em P4 para 14,5% em P5).

O volume das importações alegadamente objeto de dumping cresceu sucessivamente ao longo do período considerado, sendo que os maiores aumentos, em termos absolutos, foram registrados em P4 ([CONF.] unidades) e em P5 ([CONF.] unidades), quando os preços da origem objeto da análise das importações alegadamente objeto de dumping estavam substancialmente subcotados em relação ao preço da indústria doméstica. Em P4 e P5, ao reduzir o preço unitário em 13% e 5,2%, respectivamente, as importações alegadamente objeto de dumping registraram os maiores níveis de participação no mercado brasileiro ([CONF.]% e [CONF.]%, respectivamente), considerando o período de dano (P1 a P5).

Ao mesmo tempo, o volume de vendas da indústria doméstica registrou abrupta diminuição. Enquanto que o CNA aumentou sucessivamente no período considerado, a parcela de mercado da indústria doméstica decresceu em todos os anos, registrando queda de 33% de P1 a P2, 18,6% de P2 a P3, 32% de P3 a P4, e 43,6% de P4a P5.. As importações alegadamente objeto de dumping foram as que mais se beneficiaram da expansão do mercado brasileiro de PVE, sendo que os acréscimos nas suas parcelas desse mercado ultrapassaram largamente, durante todo o período considerado, outros atores no mercado, em particular a indústria doméstica.

Os preços médios de importação da origem objeto da análise diminuíram 2,8% durante o período considerado. Embora revelando uma tendência crescente até P3, reduziram significativamente em P4 (-13%), e continuaram a decrescer em P5 (-5,2%), mantendo-se em todos os períodos preços abaixo dos praticados pela indústria doméstica. Os preços da indústria doméstica, após aumentarem em P2 (+13,4%) e P4 (+28,1%), e diminuírem em P3 (-8,7%), sofreram queda de 15,4% em P5, evidenciando uma reação à pressão exercida pelas importações alegadamente objeto de dumping, a preços subcotados. Esses baixos preços foram mantidos, no entanto, às custas da deterioração da relação custo/preço, que caiu [CONFIDENCIAL] p.p. ao longo do período analisado, passando de [CONF.]% em P1 para [CONF.]% em P5.

Com base no que precede, considerou-se haver indícios suficientes de que, para fins de abertura de investigação, o aumento substancial das importações alegadamente objeto de dumping da União Europeia a preços que subcotaram os da indústria doméstica teve papel determinante no dano material sofrido pela indústria doméstica, o que a impediu de se beneficiar do crescimento do consumo de plataformas veiculares de elevação no Brasil no período considerado.

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

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

7.2.1 – Volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras oriundas dos demais países, que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído, tendo em vista que tal volume é ínfimo e apresentou comportamento irregular em todo o período de análise (P1 a P5), em oposição ao crescimento contínuo registrado nas importações da origem objeto da análise. Além disso, as importações das demais origens sempre responderam por uma parcela muito pequena do consumo nacional, atingindo seu ponto máximo em P3, quando alcançaram apenas [CONF.]% do volume consumido no Brasil.

Dessa forma, o volume de tais importações, ao contrário daquelas originárias dos países sob análise, diminuiu [CONF.] p.p. (de P1 a P5) e [CONF.] p.p. (de P4 a P5), tendo também diminuído sua participação no mercado brasileiro, tendo passado de [CONF.]% em P1 para [CONF.]% em P5.

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

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 14% aplicada às importações de plataformas veiculares de elevação pelo Brasil no período de investigação de indícios de dano. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

7.2.3 - Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de plataformas veiculares de elevação apresentou crescimento em todos os períodos da análise de dano. Considerando o período completo (P1 a P5), houve crescimento de 156,3%, passando de [CONF.] unidades para [CONF.] unidades.

Dessa forma, os indícios de dano à indústria doméstica anteriormente apontados não podem ser atribuídos às oscilações do mercado, visto que não foi constatada contração na demanda, mas sim crescimento significativo das importações a preços com indícios de dumping (+937,6%, de P2 a P5). Por outro lado, o volume das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro foi reduzido em 46,4% de P1 a P5, e 20%.

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

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de plataformas veiculares de elevação pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

7.2.5 - Progresso tecnológico

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. As plataformas veiculares de elevação importadas da origem objeto da análise e as fabricadas no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo

mercado. Ademais, segundo informações da peticionária, os processos produtivos das plataformas veiculares de elevação da indústria doméstica e dos produtores da origem objeto da análise não apresentam diferenças significativas.

7.2.6 – Desempenho exportador

As vendas para o mercado externo da indústria doméstica diminuíram 96,7%, no período de P1 a P5. Considerando os períodos isolados, observou-se aumento em P3 (+20%), e queda em P2 (-83,3%). Em P4 não houve exportações, e em P5 apenas uma unidade do produto foi exportada. Ao longo do período considerado, as exportações representaram em média [CONF.]% do total vendido pela indústria doméstica. Cabe salientar, contudo, que a representatividade das exportações no total vendido foi muito pequena ao longo de todo o período de investigação. Em função dessa baixa representatividade para o negócio, a queda das exportações não poderia ser considerada uma causa potencial do dano material sofrido pela indústria doméstica.

7.2.7 – Produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica apresentou crescimento em P3 e P5. Já em P2 e P4, houve retração desse indicador, o que pode ser atribuído à queda da produção e à retração nas vendas internas e externas devido ao crescimento das importações da origem objeto da análise.

7.2.8 – Consumo cativo

Segundo informações da peticionária, não houve consumo cativo na indústria doméstica.

7.2.9 – Importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica

No período completo de análise (P1 a P5), a Marksell não realizou importações de plataformas veiculares de elevação.

7.3 – Da conclusão sobre a causalidade

Para fins de início desta investigação, considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que as importações das origens sob análise a preços com indícios de dumping contribuíram significativamente para a existência dos indícios de dano à indústria doméstica constatados no item 6.3 desta Circular.