



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

CIRCULAR Nº 59, DE 9 DE OUTUBRO DE 2014
(Publicada no DOU de 10/10/2014)

A SECRETÁRIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTA, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000942/20103 e do Parecer nº 49, de 7 de outubro de 2014, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados indícios suficientes da existência de dumping nas importações brasileiras de MDI polimérico, comumente classificadas no item 3909.30.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da Alemanha, da Bélgica, da Espanha, da Hungria, de Portugal, dos Países Baixos e da Coreia do Sul, e de vínculo significativo entre as importações alegadamente objeto de dumping e os indícios de dano à indústria doméstica, decide:

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

ANA JUNQUEIRA PESSOA

ANEXO I

1. Da investigação

1.1. Do histórico

Em 20 de outubro de 2010, a empresa Bayer S.A., doravante denominada Bayer, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de diisocianato de difenilmetano, produto doravante denominado MDI polimérico, originárias dos Estados Unidos da América, Reino da Bélgica e República Popular da China e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática.

A investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 30, de 7 de junho de 2011, publicada no Diário Oficial da União de 8 de junho de 2011. Na sequência, em 11 de maio de 2012, foi publicada a Circular SECEX nº 21, de 10 de maio de 2012, encerrando a investigação para a Bélgica, nos termos do inciso III do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995, considerando que o volume importado dessa origem foi insignificante.

Determinada, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de MDI polimérico dos EUA e da China para o Brasil, e de dano a indústria doméstica decorrente de tal prática, recomendou-se, consoante o Parecer DECOM nº 06, de 29 de março de 2012, a aplicação de medida antidumping provisória, a qual foi aplicada por intermédio da Resolução CAMEX nº 27, de 25 de abril de 2012, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 9 de maio de 2012.

Em 31 de outubro de 2012 foi publicada a Resolução CAMEX nº 77, de 29 de outubro de 2012, encerrando a investigação com aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 anos, às importações brasileiras de diisocianato difenilmetano polimérico, não misturado com outros aditivos, com viscosidade a 25°C de 100 a 600 mPa.s, originárias dos Estados Unidos da América e da República Popular da China, comumente classificadas no item 3909.30.20 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM.

Registre-se que o direito definitivo foi aplicado sob a forma de alíquota específica conforme a seguir especificado:

Direito Antidumping Definitivo

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping em US\$/t
EUA	Basf Corporation S.A.	738,20
	The Dow Chemical Company	679,38
	Huntsman International LLC	418,73
	Carboline Company, Chemtura Corporation, Cytec Industries Incorporation, Reichhold Inc. e Sigma – Aldrich Logistik GmbH	671,26
	Demais	838,08
China	Yantai Wanhua Polyurethanes CO. Ltd. Bayer Polyurethanes (Shangai) Co. Ltd., Beijing Keju Chemical Material Co. Ltd., Nanjing Hongbaoli Co., Ltd., Ningbo Wanhua Polyurethane Co. Ltd., Nippon Polyurethane (Ruian) Co. Ltd., Shangai Lianheng Isocyanate Co. Ltd. (SLIC)	619,27
	Demais	1.079,68

1.2. Da Petição

Em 30 de abril de 2014, a empresa Bayer S.A., doravante denominada Bayer ou peticionária, protocolou na Secretaria de Comércio Exterior petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de Difetilmetano Diisocianato, também chamado de 4,4'-diisocianato de difetilmetano ou MDI Polimérico, comumente classificadas no código 3909.30.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias do Reino da Bélgica (Bélgica), da Hungria, da República Portuguesa (Portugal), do Reino dos Países Baixos (Países Baixos), da República Federal da Alemanha (Alemanha) e da República da Coreia (Coreia do Sul), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em que pese o fato de a peticionária ter solicitado a abertura da investigação apenas para as importações originárias da Bélgica, Hungria, Portugal, Países Baixos, Alemanha e Coreia do Sul, observou-se que o volume de exportações para o Brasil de MDI Polimérico originárias do Reino da Espanha (Espanha), nos termos do §2º do Artigo 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, não é insignificante, dado que foi superior a 3%. Ademais, como observado no item 4.1.8, constatou-se que havia indícios de dumping nas importações originárias deste país. Dessa forma, concluiu-se, por iniciativa própria, pela extensão da análise, com vistas a averiguar a existência de dumping e do correlato dano, também às importações originárias da Espanha.

Após o exame preliminar da petição, foram solicitadas informações complementares à Bayer por meio do Ofício nº 04.093/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 15 de maio de 2014, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro. A peticionária apresentou essas informações, tempestivamente, no dia 26 de maio de 2014.

1.3. Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 5 de junho de 2014, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, a Comissão Europeia e os governos do Reino da Bélgica, Hungria, República Portuguesa, Reino dos Países Baixos, República Federal da Alemanha, da República da Coreia e do Reino da Espanha foram notificados, por meio dos Ofícios nº 4.805 a 4.811/2014/CGSC/DECOM/SECEX e nº 04.817/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 6 de junho de 2014, endereçados às suas representações em Brasília, da existência de petição devidamente instruída com vistas ao início da investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.4. Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº-25, de 6 de junho de 2014, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de MDI Polimérico da Bélgica, Hungria, Portugal, Holanda, Alemanha, Coreia do Sul e Espanha 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 27, de 6 de junho de 2014, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 9 de junho de 2014.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação a petionária, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto objeto da investigação – identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB – e os Governos da Bélgica, Hungria, Portugal, Holanda, Alemanha, Coreia do Sul e Espanha e a representação da União Europeia no Brasil, tendo sido encaminhada cópia da Circular SECEX nº 27, de 6 de junho de 2014.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi encaminhada cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação aos produtores/exportadores e aos governos dos países exportadores.

Conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, os respectivos questionários foram enviados aos produtores/exportadores conhecidos e aos importadores conhecidos, com prazo de restituição de trinta dias, contado da data de ciência.

Ressalte-se que em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013 e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, foram selecionados os exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto sob investigação. Foi, ainda, concedido prazo de 20 dias, contado a partir da expedição da notificação de início da investigação, para as partes interessadas se manifestarem sobre a mencionada seleção. A seleção definida não foi, pois, objeto de contestação.

Foram enviados questionários aos produtores/exportadores selecionados e responsáveis por exportações ao Brasil durante o período de investigação de dumping (janeiro a dezembro de 2013), quais sejam: Germany Dow Chemical Company Ltd, Bayer Material Science AG, Basf Polyurethanes GmbH,

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Dow Deutschland Anlagengesellschaft GmbH (Alemanha), Basf Antwerpen NV, Bayer Antwerpen NV (Bélgica), Kumho Mitsui Chemicals, Inc., Basf Company Ltd. (Coreia do Sul), Bayer Material Science SL. (Espanha), BorsodChem Zrt. (Hungria), Huntsman Holland BV, Dow Benelux BV, Wanhua Netherlands BV (Holanda) e Dow Portugal – Produtos Químicos Ltda. (Portugal).

Com relação aos importadores, foram enviados questionários a todos aqueles identificados com base nos dados detalhados das importações brasileiras fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB.

Todas as partes interessadas identificadas estão relacionadas no Anexo I deste Anexo.

1.6. Do recebimento das informações solicitadas

1.6.1. Do produtor nacional

A Bayer apresentou suas informações na petição de início da presente investigação, as quais foram complementadas quando da resposta ao Ofício nº 04.093/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 15 de maio de 2014, que solicitou esclarecimentos adicionais ao pleito inicial.

1.6.2. Dos importadores

As empresas importadoras Ask Produtos Químicos do Brasil Ltda. (“Ask”) e Electrolux do Brasil S.A. (“Electrolux”) responderam ao questionário dentro do prazo inicialmente estipulado, até 22 de julho de 2014, tendo protocolado a resposta em, respectivamente, 21 e 22 de julho de 2014.

A empresa importadora Huntsman Química do Brasil (“Huntsman”) respondeu à parte narrativa do questionário do importador, informando que por diversos motivos internos à organização não remeteria os respectivos Apêndices.

As empresas a seguir solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013: Bayer S.A., Amino Química Ltda (“Amino Química”); Trop Comércio Exterior Ltda. (“Trop Comércio”), Univar Brasil Ltda. (“Univar”), Basf Poliuretanos Ltda. (“BASF poliuretanos”), Dow Brasil Sudeste Industrial Ltda. (“Dow Brasil”), Purcom Química Ltda. (“Purcom”), Flexível indústria e Comércio Ltda. (“Flexível”), Whirlpool S.A. (“Whirlpool”), Indústria Química Anastácio S.A. (“Anastácio”), Basf S.A., Bun-Tech Tecnologia em Insumos Ltda. (“Bun-Tech”) e L.P. Brasil OSB Indústria e Comércio S.A. (“LP Brasil”).

As importadoras Amino Química Ltda., Dow Brasil Sudeste Industrial Ltda., Purcom Química Ltda. e Flexível Indústria e Comércio Ltda. não responderam dentro do prazo de prorrogação concedido, qual seja, até 22 de agosto de 2014. Por sua vez, nesta data, as demais empresas supracitadas protocolaram tempestivamente as repostas ao questionário do importador.

Os demais importadores não solicitaram extensão do prazo, nem apresentaram resposta ao questionário do importador.

Por meio dos Ofícios nº 07.590, de 8 de agosto de 2014, nº 08.210, de 19 de agosto de 2014, nº 08.273, de 27 de agosto de 2014, nº 08.283, de 27 de agosto de 2014, nº 08.269, de 27 de agosto de 2014, nº 08.282, de 27 de agosto de 2014, nº 08.284, de 27, nº 08.263, de 28 de agosto de 2014 de agosto de 2014, nº 08.268, de 28 de agosto de 2014, nº 08.403, de 1º de setembro de 2014 foram solicitadas

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

informações complementares às respostas ao Questionário do Importador, respectivamente, às empresas Electrolux, Ask, Anastácio, LP Brasil, Trop Comércio, Univar, Whirlpool, Bayer S.A., Bun-Tech, Basf S.A e Basf poliuretanos.

A resposta da empresa Indústria Química Anastácio S.A. não foi juntada aos autos do processo. Por meio do Ofício nº 08.270/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 27 de agosto de 2014, recordou-se essa empresa acerca do prazo para regularização da habilitação de seus representantes, que seria até 8 de setembro de 2014, equivalente ao 91º dia da investigação, conforme determinação contida no item 5 da Circular Secex nº 27, de 6 de junho de 2014, publicada no DOU em 9 de junho de 2014. Entretanto, a citada empresa não regularizou tempestivamente a habilitação de seu representante, de modo que os atos praticados por ele foram tidos como inexistentes. Deste modo, em 10 de setembro de 2014 e em 17 de setembro de 2014, respectivamente, por meio dos Ofícios nº 08.524/2014/CGSC/DECOM/SECEX e nº 08.533/2014/CGSC/DECOM/SECEX, notificou-se a empresa de que sua resposta ao questionário e suas informações complementares não seriam consideradas para fins de determinação preliminar ou final.

A empresa Indústria Química Anastácio S.A. apresentou, em 16 de setembro de 2014, pedido de reconsideração acerca da decisão relacionada à sua resposta ao questionário do importador. Até a data em que foram consideradas as informações para fins de Determinação Preliminar, o pedido da empresa permanecia sendo analisado.

As demais empresas supracitadas protocolaram tempestivamente as informações adicionais às repostas ao questionário do importador solicitadas e apresentaram tempestivamente habilitação de seus representantes legais, de maneira que as respectivas respostas e informações complementares solicitadas foram consideradas para fins de determinação preliminar.

1.6.3. Dos produtores/exportadores

A empresa húngara selecionada – BorsodChem Zrt. (“BorsodChem”) – solicitou tempestivamente prorrogação do prazo para responder ao questionário, fornecendo as respectivas justificativas. A exportadora fracionou a resposta: (i) protocolização dos apêndices e demonstrativos dia 23 de julho de 2014 e (ii) protocolização da parte textual do questionário do exportador no dia 22 de agosto de 2014, portanto, antes da data concedida para envio do referido questionário, qual seja, 22 de agosto de 2014.

A exportadora coreana – Kumho Mitsui Chemicals Inc. (KMCI) – solicitou prorrogação de prazo para responder o questionário do exportador, o qual foi concedido até dia 22 de agosto de 2014. Contudo, antes de tal data, dia 8 de agosto de 2014, a empresa protocolou sua resposta. Em 13 de agosto de 2014, a Kumho registrou complemento ao questionário do exportador, apresentando informações adicionais.

As seguintes empresas selecionadas Dow Deutschland Anlagengesellschaft GmbH (“Dow Deutschland”), exportadora alemã, Basf Antwerpen, exportadora belga, e Bayer Material Science SL (BMSL), exportadora espanhola, solicitaram prorrogação para resposta ao questionário, fornecendo as respectivas justificativas, a qual foi concedida até 22 de agosto de 2014. As empresas apresentaram tempestivamente respostas ao questionário do exportador no prazo prorrogado.

As demais empresas selecionadas, Huntsman Holland BV, exportadora holandesa, e Dow Portugal – Produtos Químicos Lda., exportadora portuguesa, não responderam ou sequer solicitaram prorrogação.

Não foram apresentadas respostas de maneira voluntária por produtores/exportadores não selecionados.

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Após a análise da resposta ao questionário do produtor/exportador, constatou-se a necessidade de esclarecimentos e informações complementares às empresas que responderam ao questionário dentro dos prazos concedidos. Assim, foram encaminhados os Ofícios nº 07.847, de 18 de agosto de 2014, nº 08.398, de 29 de agosto de 2014, nº 08.411, de 3 de setembro de 2014, nº 08.412, de 4 de setembro de 2014, e 08.422, de 4 de setembro de 2014, respectivamente, às empresas KMCI, BorsodChem, Dow Deutschland, Basf Antwerpen e BMSL.

Todas as empresas instadas a fornecer informações complementares às respectivas respostas ao questionário do produtor/exportador protocolaram-nas tempestivamente no prazo estipulado.

1.7. Das verificações in loco

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação **in loco** nas instalações da indústria doméstica, no período de 14 a 18 de julho de 2014, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa na petição.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, no âmbito do Ofício nº 06.307/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 2 de julho de 2014, tendo sido verificados os dados apresentados na petição, bem como nas informações complementares respectivas.

As informações fornecidas pela empresa na petição, depois de realizados os ajustes pertinentes, foram consideradas válidas. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste Anexo incorporam, pois, os resultados da verificação **in loco**.

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

As possíveis datas de verificação **in loco** no caso de produtores/exportadores e importadores constam discriminadas no item 1.7 deste Anexo.

1.8. Dos prazos da investigação

São apresentados no quadro abaixo os prazos a que fazem referência os artigos 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme estabelecido pelo § 5º do art. 65 do Regulamento Brasileiro. Recorde-se que, para fins de determinação preliminar, consideraram-se as informações submetidas até a data de 25 de setembro de 2014.

Os prazos abaixo mencionados servirão de parâmetro para o restante da presente investigação:

(Fls. 8 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art.59	Encerramento da fase probatória da investigação	30 de dezembro de 2014
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	19 de janeiro de 2015
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	3 de fevereiro de 2015
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	23 de fevereiro de 2015
art. 62	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	10 de março de 2015

Apresentam-se abaixo as datas sugeridas às referidas empresas para a realização das verificações, em suas respectivas solicitações de anuência:

Produtor/exportador	Cidade - País	Data
Kumho Mitsui Chemicals Inc	Seul – Coreia do Sul	20 a 24 de outubro de 2014
Dow Deutschland Anlagengesellschaft GmbH	Horgen – Suíça	20 a 24 de outubro de 2014
BorsodChem Zrt.	Budapeste - Hungria	10 a 14 de novembro de 2014
Basf Antwerpen N.V.	Antuérpia – Bélgica	10 a 14 de novembro de 2014
Bayer MaterialScience SL	Fribourg - Suíça	24 a 28 de novembro de 2014
Bayer S.A.	São Paulo – Brasil	10 a 12 de novembro de 2014

2. DO PRODUTO e da similaridade

2.1. Do produto

O MDI polimérico, também chamado de Difenilmetano Diisocianato ou 4,4'-diisocianato de difenilmetano, é um produto químico do grupo dos isocianatos, obtido por meio de processo produtivo composto das seguintes etapas: nitração, condensação, fosgenação e destilação.

A síntese do MDI polimérico se inicia por meio da nitração do benzeno, gerando-se o nitrobenzeno. Este, por sua vez, sob a forma de vapor, passa por uma reação de redução, reagindo com hidrogênio, resultando na síntese de aminobenzeno. O aminobenzeno, comercialmente conhecido como anilina, segue então para uma reação de condensação com formaldeído, de onde se obtém o MDA (oligômeros de diaminodifenilmetano). O MDA segue para uma reação de fosgenação, a partir da qual se obtém o MDI na forma bruta. Este, por sua vez, passa por uma etapa de destilação na qual se dá a remoção de parte dos isômeros de MDI (2,2'; 2,4' e 4,4', sendo este último o mais utilizado pela indústria). Obtém-se assim o MDI polimérico, que quimicamente corresponde a uma mistura de isômeros e oligômeros de MDI.

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

O MDI polimérico apresenta-se na forma líquida, de aparência opaca, com coloração que varia entre o castanho claro e o castanho escuro. Trata-se de um oligômero modificado quimicamente de anilina e de formaldeído, sendo um importante pré-polímero utilizado na fabricação de poliuretanos.

O produto é amplamente utilizado para aplicações de espumas rígidas de poliuretano nas indústrias de refrigeração, de isolamento térmico e de construção civil. É utilizado ainda para fabricação de espuma semirrígida de poliuretano no enchimento de cavidades onde se requer conforto e segurança, para aplicações em peças técnicas de espuma rígida estrutural com pele integral e como componente de resinas aglutinantes para modelagem de areia no processo de fundição de metais.

2.2. Do produto objeto da investigação

O produto investigado é o MDI polimérico, não misturado com outros aditivos, exportado por Alemanha, Bélgica, Espanha, Hungria, Países Baixos, Portugal e Coreia do Sul para o Brasil. O produto importado dos países mencionados possui as características gerais apresentadas no item 2.1 deste Anexo.

Conforme informações obtidas a partir dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, foi constatado que o produto investigado foi importado sob as seguintes denominações comerciais: Ongronat 2100; Lupranate M-20; Cosmonate M-200; Voranate M-2940; Maprenal MF988/80B; Papi 27; Suprasec 2005; Wannate PM-200; Desmodur 40 V 20 L e Desmodur 44 V 70 L, dentre outras.

Estão excluídos do escopo da investigação (i) o MDI polimérico misturado com aditivos e (ii) outras resinas amínicas, que, segundo a petionária, possuem aplicações distintas das do produto analisado.

Assim, nos termos do art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013, o produto investigado engloba produtos que apresentam características físicas, composição química e características de mercado semelhantes.

2.2.1. Das manifestações acerca do produto objeto da investigação

A empresa Borsodchem, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, descreveu o produto por ela fabricado como um oligômero de isômeros de MDI com funcionalidade média de 2.6-2.7, apresentando como principais matérias-primas: anilina, formol, cloro e monóxido de carbono.

A exportadora apresentou o esquema produtivo do MDI, composto das seguintes etapas: condensação de MDA, neutralização e lavagem do MDA, fosgenação do MDA, destilação do MDI e manuseamento do MDI polimérico.

Consta da resposta ao questionário não haver diferenças entre o MDI comercializado no mercado húngaro e o exportado, e que o produto é comercializado na forma líquida, apresentando coloração marrom escura. A BorsodChem ZRT informa comercializar seus produtos diretamente para usuários industriais finais ou para distribuidores do produto. Há menção, ainda, de que o produto primário pode ser combinado com diferentes substâncias para produzir diferentes produtos, por exemplo, MDI polimérico com maior teor de ácido ou com maior teor de ferro.

A despeito de não ter apresentado questionário completo do importador, a empresa Huntsman Química Brasil LTDA.(Huntsman Brasil) manifestou-se, em correspondência protocolada em 22 de julho de 2014, no sentido de que o escopo de investigação deste processo deveria ser revisto a fim de retirar produtos que, segundo a empresa, não são produzidos pela indústria nacional.

Conforme alegou a empresa, o MDI polimérico é diferente dos Outros Produtos de MDI (de baixa, média e alta viscosidade) por conta de (i) suas características químicas, (ii) seus processos de produção, e (iii) suas aplicações. Segundo a empresa, as diferentes aplicações seriam determinadas, principalmente, pelas características químicas, dentre as quais se sobressairia a viscosidade. Os Outros Produtos de MDI seriam: MDI Puro ou de viscosidade/funcionalidade baixa, MDI de viscosidade/funcionalidade média, que é uma variante do MDI polimérico, MDI de viscosidade/funcionalidade **standard** e MDI de viscosidade/funcionalidade alta, que é outra variante do MDI polimérico. A empresa afirmou que apenas o MDI de viscosidade standard seria sinônimo de MDI polimérico e aquele efetivamente produzido no Brasil.

Ainda, segundo a Huntsman Brasil, os produtos possuiriam propriedades químicas diferentes, sobretudo quanto aos níveis de viscosidade e funcionalidade, serviriam para aplicações diferentes e possuiriam preços diferenciados. Para a empresa, a viscosidade e a funcionalidade seriam as duas características químicas essenciais que determinariam o caráter específico de cada produto de MDI e suas diferentes aplicações. A Huntsman do Brasil assevera que nenhuma outra característica química de produtos de MDI possuiria impacto tão determinante. Adicionalmente, consoante manifestação da empresa, esses produtos seriam produzidos por meio de processos de fabricação distintos e seriam vistos por usuários como produtos distintos. Por fim, para a empresa, os usuários de MDI tendem a optar pelo produto que possui as características mais adequadas para a aplicação final pretendida.

Para a Huntsman do Brasil, o fato de a peticionária não produzir o MDI de alta viscosidade/funcionalidade e de que a produção desse produto demandaria a aquisição de equipamentos especializados de que a Peticionária não dispõe, ensejaria **per se** a exclusão deste tipo de produto do escopo da presente investigação. Já, com relação ao MDI puro ou de baixa/viscosidade e o MDI de viscosidade/funcionalidade média, a empresa alegou que sua exclusão do escopo da presente investigação, se justificaria, respectivamente, por não ser o primeiro MDI polimérico e por ser o segundo uma mistura de MDI polimérico com aditivos.

Consoante suas alegações trazidas aos autos, a Huntsman do Brasil solicitou que, da mesma forma como ocorreu na Primeira Investigação, se excluísse do escopo desta investigação todos os Outros Produtos de MDI não produzidos no Brasil pela Peticionária, tendo em conta que (i) os produtos que não seriam poliméricos; (II) não concorreriam com o produto da indústria doméstica e, portanto, não teriam nexos de causalidade com o dano sofrido pela peticionária.

2.2.2. Do posicionamento acerca das manifestações

Realizou-se verificação **in loco** nas instalações da peticionária entre os dias 14 e 18 de julho de 2014. Nessa oportunidade, houve apresentação por parte dos representantes da empresa a respeito do processo produtivo do produto similar doméstico na qual a peticionária informou que atualmente produz MDI polimérico com viscosidade entre 150-250 mPa.s e que a maior parte de sua produção é de MDI polimérico com viscosidade 200 mPa.s e que para produzir MDI polimérico com viscosidade, por exemplo de 700 mPa.s, seria necessário que houvesse demanda do mercado local em quantidade suficiente para tornar a produção viável, o que não ocorre atualmente no mercado brasileiro.

A empresa explicou que teria capacidade de produzir produto mais viscoso, apesar de não haver produção no momento, sem a necessidade de ajustes no parque fabril, contudo, haveria diminuição na capacidade de produção, uma vez que haveria influência na etapa de evaporação devido à maior viscosidade do produto. Assim, para manter a capacidade produtiva nos termos atualmente praticados para a produção de MDI polimérico de maior viscosidade, seria necessário aumentar do parque fabril, o

(Fls. 11 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

que ocorreria, apenas, se houvesse aumento na demanda desse tipo de produto que justificasse esse investimento.

A empresa demonstrou, ademais, que não haveria grande impacto no preço do produto acabado, uma vez que, por exemplo, um aumento na quantidade de formol na reação acarretaria redução na quantidade de anilina. A empresa também afirmou que por se tratar de uma **commodity**, não haveria variação significativa em seus preços e, por conseguinte, o produto com maior viscosidade seria comercializado com preço de mercado.

Por fim, a empresa informou que os produtos de diferentes viscosidades seriam substituíveis. Segundo a peticionária, o próprio cliente poderia realizar ajustes e diminuir a viscosidade do produto por meio de mistura com produtos com viscosidade menor, para obter a viscosidade que atendesse a sua aplicação.

Com relação às alegações apresentadas pela Huntsman do Brasil, destaque-se que não foram juntados aos autos elementos de prova que sustentassem a substancial diferenciação de preços entre os produtos, a segregação entre as suas diferentes aplicações, a necessidade de transformação substancial do parque fabril para a produção do MDI de alta viscosidade e a não concorrência dos produtos no mesmo mercado por serem vistos como produtos distintos pelos clientes.

Não restou claro que os produtos não seriam substituíveis, uma vez que a Huntsman do Brasil alega que “os usuários de MDI tendem a optar pelo produto que possui as características mais adequadas para a aplicação final pretendida”. Esta afirmação parece corroborar a assertiva da peticionária de que “o próprio cliente poderia realizar ajustes e diminuir a viscosidade do produto por meio de mistura com produtos com viscosidade menor, para obter a viscosidade que atendesse a sua aplicação”.

Por fim, esclareça-se que, conforme descrito no item 2.2 deste Anexo, estão excluídos do escopo da investigação (i) o MDI polimérico misturado com aditivos e (ii) outras resinas amínicas, que, segundo a peticionária, possuem aplicações distintas das do produto analisado.

Pelo exposto, em consonância com o que fora determinado no âmbito do Parecer DECOM nº 25, de 2014, no sentido de que o produto objeto da investigação é o MDI polimérico, não misturado com outros aditivos, decidiu-se preliminarmente por manter o escopo da investigação.

Recorda-se, nesse sentido, que as verificações **in loco** a serem realizadas poderão auxiliar na definição quanto ao produto objeto da investigação para fins de determinação final.

2.3. Da classificação e do tratamento tarifário

O produto investigado é comumente classificado no item 3909.30.20 da NCM. Essa classificação abrange as resinas amínicas sem carga.

No começo do período em análise, o imposto de importação para a NCM 3909.30.20 era 14%. Em 18 de fevereiro de 2011, o código 3909.30.20 da NCM foi incluído na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) pela Resolução CAMEX nº 7, de 17 de fevereiro de 2011, tendo sua alíquota do Imposto de Importação (II) alterada para 20%. Posteriormente, em 9 de maio de 2012, o item foi excluído da LETEC por meio da Resolução CAMEX nº 29, de 25 de abril de 2012, retornando a alíquota do II ao patamar anterior de 14%.

2.4. Do produto similar produzido no Brasil

O produto fabricado no Brasil também apresenta as características informadas no item 2.1 deste Anexo. A peticionária é a única fabricante nacional do produto investigado.

A Bayer produz o MDI polimérico por processo contínuo dentro de determinados parâmetros de especificação: teor de NCO, viscosidade, acidez, teor de ferro, etc. Segundo a peticionária, pequenas variações nesses parâmetros permitiriam que o produto tivesse melhor desempenho quando utilizado para determinada aplicação específica. O processo produtivo do produto fabricado pela Bayer segue todas as etapas descritas no item 2.1 deste Anexo.

As marcas utilizadas pela Bayer para a comercialização de MDI polimérico de fabricação própria são as seguintes: Desmodur 44V20 L, Desmodur 44V20 BRA, Desmodur VL R 20, Instapak, Desmodur 1520 A 15 e Baymidur KK 88 HV. O produto fabricado no Brasil tem os mesmos usos e aplicações já descritos no item 2.1.

2.5. Da similaridade

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

Dessa forma, conforme informações obtidas a partir da petição e dos dados detalhados das importações disponibilizados pela RFB, o produto objeto da investigação não apresenta diferença em relação ao produto similar produzido no Brasil:

- i) são produzidos a partir das mesmas matérias-primas;
- ii) apresentam a mesma composição química;
- iii) possuem as mesmas características físicas, apresentando-se em forma líquida, de aparência opaca, com coloração que varia entre o castanho escuro e o castanho claro;
- iv) possuem especificações técnicas semelhantes;
- v) são sintetizados por meio do mesmo processo de produção, que compreende etapas de nitração, condensação, fosgenação e destilação;
- vi) têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados, principalmente, na aplicação de espumas de poliuretano por indústrias automotivas, de calçados, refrigeração, construção civil e moveleira, dentre outras;
- vii) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que são essencialmente o mesmo produto, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, pois se destinam aos mesmos segmentos industriais e comerciais, sendo, inclusive, adquiridos por clientes em comum; e
- viii) são vendidos por meio dos mesmos canais de distribuição, na medida em que grande parte dos importadores brasileiros de MDI polimérico das origens investigadas é, também, cliente da Bayer.

Preliminarmente, entendeu-se que a viscosidade do produto não seria um fator determinante para a aferição da similaridade, pois as diferentes viscosidades não só possuiriam características técnicas muito próximas, como poderiam ser facilmente adaptadas para diversas aplicações. A Bayer alegou, ainda, ser capaz de produzir MDI com qualquer grau de viscosidade.

2.5.1. Das manifestações acerca da similaridade

Nas respostas ao questionário do importador da ASK Produtos Químicos do Brasil Ltda., da Electrolux do Brasil S.A., da Bayer SA., da Univar Brasil Ltda., da Basf Poliuretanos Ltda., da Whirlpool S.A., da Basf S.A., da Bun-Tech Tecnologia em Insumos Ltda. e da L.P. Brasil Osb Indústria e Comércio S.A., menciona-se que não há diferença relevante de qualidade entre o produto importado e o produto produzido localmente.

A esse respeito, a ASK Produtos Químicos do Brasil Ltda., no âmbito da resposta protocolada em 21 de julho de 2014, acrescentou que “o interesse pela importação se deve ao uso da operação “drawback” e a necessidade de desenvolvimento de uma segunda fonte alternativa, para aumento da concorrência entre os fornecedores e evitar preços abusivos do produtor local”.

A Electrolux do Brasil S.A., por sua vez, cuja resposta foi protocolada em 22 de julho de 2014, informou que a escolha entre os produtos nacional e importado baliza-se na diminuta capacidade produtiva e nos altos preços praticados pela Bayer (peticionária).

Custo de aquisição também é fator determinante na escolha pelo produto importado para a empresa Univar Brasil Ltda. e para a empresa L.P. Brasil Osb Indústria e Comércio S.A., conforme consta em ambos questionários protocolados dia 22 de agosto de 2014.

A L.P. Brasil complementou que não importa maior quantidade por conta de sua capacidade limitada de armazenamento.

Em resposta protocolada em 22 de agosto de 2014, a Basf Poliuretanos Ltda. e Basf S.A., acrescentaram que optam por importar o produto objeto da investigação devido à limitação da capacidade produtiva da indústria doméstica e por buscar sinergia global de seus ativos. Sobre isto, afirmaram que “o Grupo BASF sempre busca otimizar a utilização de seus ativos em âmbito global e, sempre que possível e conveniente sob ponto de vista econômico, busca atender o mercado com produtos produzidos em suas unidades de produção”.

A Whirlpool S.A, a seu turno, na resposta ao questionário protocolada dia 22 de agosto de 2014, atestou que, adquire o insumo exclusivamente no mercado doméstico, alegando que as importações foram pontuais e de partes relacionadas à Bayer, devido a problemas produtivos enfrentados pela peticionária. A Bayer S.A, em mesma linha, também em resposta protocolada dia 22 de agosto de 2014, afirmou que as importações que realizou foram motivadas por paradas programadas e não programadas para complementar a produção ou para atender pedidos específicos que, por si somente, não viabilizam produção em escala.

Em resposta protocolada em 22 de agosto de 2014, a Bun-Tech Tecnologia em Insumos Ltda., por sua vez, argumentou que se baseia em três fatores para eleger o produto importado: (i) capacidade de fornecimento, (ii) prazo de pagamento e (iii) preço.

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

De forma oposta aos demais, que consideram o produto importado similar ao produzido nacionalmente, as importadoras Huntsman Química Brasil Ltda. e TROP Comércio Exterior Ltda. alegaram preocupações em relação ao escopo da investigação.

Em manifestação em 22 de julho de 2014, a empresa Huntsman Química Brasil Ltda. afirmou que os produtos: (i) MDI Puro ou de baixa viscosidade/funcionalidade, (ii) MDI de viscosidade/funcionalidade média, que é uma variante do MDI polimérico e (iii) MDI de viscosidade/funcionalidade alta, que é outra variante do MDI polimérico deveriam ser retirados do escopo de investigação, pois, segundo a empresa, tais produtos não são produzidos pela indústria nacional.

Similarmente, a TROP Comércio Exterior Ltda., em resposta ao questionário do importador protocolado dia 22 de agosto de 2014, alegou que haveria uma variedade considerável de tipos (grades) de MDI, que teriam aplicações específicas e, nem sempre, estes mesmos grades seriam encontrados no fabricante local. Acrescentou ainda que, embora classificados sob uma mesma NCM – 3909.30.20, os diversos tipos de MDI variariam significativamente, tanto em propriedades, quanto em preços, o que poderia colocar em dúvida a precisão dos números englobados nesta investigação.

2.5.2. Do posicionamento acerca das manifestações

As manifestações acima explicitadas contribuíram para confirmar o entendimento sobre a similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto fabricado pela indústria doméstica. Recorda-se que a existência de um único produtor nacional e a eventual impossibilidade deste em atender a totalidade do mercado brasileiro não afasta a conclusão pela similaridade do produto.

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera “produto similar” o produto idêntico ou, na ausência deste, o produto que apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

As informações consideradas para fins de determinação preliminar não indicaram diferenças relevantes entre o produto fabricado no Brasil e o produzido nos países investigados. Com efeito, ambos possuem as mesmas características técnicas, têm os mesmos usos e aplicações e apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que são concorrentes entre si. Nesse sentido, cumpre destacar que importadores que enviaram resposta ao questionário afirmaram que não haveria diferença relevante de qualidade entre o produto importado e o produto produzido localmente e que um dos fatores determinantes na opção pela importação seria a limitada capacidade de produção da indústria doméstica, não a ausência de produção de determinado tipo de MDI polimérico.

Ressalte-se que, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, não há obrigatoriedade de que o produto objeto da investigação e o similar nacional sejam idênticos. Deste modo, com base nas informações consideradas para fins de determinação preliminar, não se pode concluir que produtos com viscosidades distintas, ou **grades** distintos, não poderiam ser utilizados em situações similares, dado que poderiam ter os mesmos usos e aplicações, sendo portanto concorrentes entre si.

2.6. Da conclusão a respeito da similaridade

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1 deste Anexo, o produto objeto da investigação é o MDI polimérico, não misturado com outros aditivos, exportado por Alemanha, Bélgica, Espanha, Hungria, Países Baixos, Portugal e Coreia do Sul para o Brasil.

(Fls. 15 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

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 investigado 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.

Ante o exposto, concluiu-se preliminarmente que a similaridade entre o produto objeto da investigação e o similar nacional, em particular em relação aos graus de viscosidade respectivos, deve ser objeto de mais detalhada análise no curso desta investigação. As verificações in loco nas dependências dos produtores/exportadores investigados previstas no item 1.7 deste Parecer auxiliarão nesta determinação.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins da determinação preliminar de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a linha de produção de MDI polimérico da empresa Bayer S.A., a qual responde por 100% da produção nacional de MDI polimérico, dado esse confirmado pela ABIQUIM, conforme consta do Parecer DECOM nº 25, de 6 de junho de 2014.

4. DO DUMPING

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

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins do início da investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2013, com vistas a se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de MDI polimérico, originárias da Alemanha, da Bélgica, da Espanha, do Hungria, dos Países Baixos, de Portugal e da Coreia do Sul.

De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, 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, quando do início da investigação, a peticionária forneceu informações provenientes da base de dados de publicação da ICIS-LOR, a partir da qual foram obtidos os preços praticados no mercado interno europeu. Esses preços foram utilizados para apuração do valor normal nos mercados da Alemanha, da Bélgica, da Espanha, dos Países Baixos e de Portugal. Com base nesses preços, a peticionária, de início, calculou a média simples das cotações máxima e mínima fornecidas para cada um dos meses sob análise. Subsequentemente, o valor normal para o período de análise de dumping foi apurado obtendo-se a média simples resultante das cotações médias mensais, conforme quadro abaixo:

Apuração do valor Normal dos países europeus investigados

Mês	Preço Médio	Taxa de Conversão de Euro para Dólar
jan/13	2.090,00	1,3584
fev/13	2.090,00	1,3079
mar/13	2.090,00	1,2842
abr/13	2.101,25	1,3168
mai/13	2.099,00	1,2988
jun/13	2.090,00	1,3010
jul/13	2.060,00	1,3282
ago/13	2.060,00	1,3196
set/13	2.060,00	1,3535
out/13	2.060,00	1,3766
nov/13	2.060,00	1,3520
dez/13	2.060,00	1,3670
Média em P5	2.076,69	2.762,68

Impende mencionar que o valor disponibilizado no ICIS-LOR encontra-se em base **delivered**, que se equipara à base FOB, pois pressupõe a existência de frete interno. Assim, não obsta a justa comparação com o preço de exportação, porquanto os dados do preço de exportação dos países europeus também se encontravam em base FOB, conforme explicitado no Parecer DECOM nº 25, de 6 de junho de 2014.

No que concerne à Coreia do Sul para fins de determinação do valor normal, a peticionária apresentou o valor normal construído no país exportador, nos termos do inciso III do artigo 42 da Portaria SECEX nº 41, de 11 de outubro de 2013.

Assim, de acordo com o disposto no inciso II do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, a peticionária deveria construir o valor normal para a Coreia da Sul a partir do custo de produção naquele país, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, despesas administrativas, despesas de comercialização, despesas financeiras e de lucro. Contudo, diante da impossibilidade de se obter os detalhes da estrutura de custos naquele país, a peticionária fez uso dos coeficientes técnicos calculados com base em sua própria estrutura de custos.

Os valores obtidos pela peticionária e que constituíram o custo de produção e o valor normal unitário para a Coreia do Sul são apresentados no quadro abaixo:

Valor Normal Construído – Coreia do Sul

Rubricas	Custo unitário do produto coreano (US\$/t)
Preço ex fabrica	3.201,08

Por sua vez, 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 objeto da investigação, 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 da investigação.

Os dados referentes aos preços de exportação foram, pois, 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 do pedido, conforme se menciona no item 5.1 deste Anexo.

Concluída a depuração, foram apurados o valor total FOB das importações do produto em questão para cada origem investigada, desembaraçadas no período, bem como o volume total dessas importações. Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de investigação de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, obteve-se ao preço de exportação.

Com relação à Coreia do Sul, uma vez que a comparação entre o valor normal **ex fabrica** e o preço de exportação, na condição FOB, não se mostra prejudicial ao produtor/exportador, considerou-se adequada a metodologia adotada pela peticionária.

4.1.1. Das manifestações sobre o valor normal

Em manifestação protocolada em 8 de agosto de 2014, a empresa Electrolux do Brasil S.A, embora tenha reconhecido que, para fins de início da investigação, a metodologia adotada para fins de determinação do valor normal para as origens investigadas possa ser considerada apropriada, entendeu que, para fins de determinação preliminar, dever-se-ia basear sua determinação de valor normal em outras fontes. Nesse sentido, solicitou que para valor normal para os países europeus, se adotasse como referência os preços praticados nas vendas de MDI polimérico da Bayer para a Electrolux Europa. Da mesma forma, pediu que, também, houvesse revisão do valor normal para a Coreia do Sul, aplicando-se o preço de exportação de MDI da Coreia do Sul para terceiro país, no caso, a Índia.

4.1.2. Do posicionamento acerca das manifestações

Com relação aos critérios propostos pela Electrolux para definir o valor normal do mercado europeu, entendeu-se que, ao passo que as operações **spot** podem proporcionar o aumento da média dos preços referenciados pela ICIS-LOR, adotar como referência as operações da Electrolux podem não refletir o padrão do mercado europeu.

Ademais, é importante ressaltar que as informações apresentadas pela peticionária, tanto para o mercado europeu como para o mercado coreano foram utilizadas na determinação do valor normal por terem sido consideradas, no momento de início da investigação, as melhores informações disponíveis. Contudo, o valor normal apurado para fins de determinação preliminar considerou as informações fornecidas pelos produtores/exportadores que apresentaram resposta ao questionário, como será demonstrado a seguir.

4.1.3. Da Alemanha

4.1.3.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal da Alemanha o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela peticionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.3.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico da Alemanha para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
8.014.938,70	3.514,82	2.280,33

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto sob análise, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para a Alemanha de **US\$ 2.280,33/t**.

4.1.3.3. Da margem de dumping

Relembre-se que a margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação:

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	2.280,33	482,35	21,1

4.1.4. Da Bélgica

4.1.4.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal da Bélgica o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela peticionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.4.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico da Bélgica para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

(Fls. 19 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
22.439.641,00	11.442,03	1.961,16

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para a Bélgica de **US\$ 1.961,16/t**.

4.1.4.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	1.961,16	801,52	40,9

4.1.5. Da Hungria

4.1.5.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal da Hungria o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela petionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.5.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico da Hungria para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
21.610.294,34	9.337,40	2.314,38

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para a Hungria de **US\$ 2.314,38/t**.

4.1.5.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	2.314,38	448,30	19,4

4.1.6. De Portugal

4.1.6.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal de Portugal o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela peticionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.6.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico de Portugal para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
13.822.786,08	6.214,53	2.224,27

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para Portugal de **US\$ 2.224,27/t**.

4.1.6.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	2.224,27	538,41	24,2

4.1.7. Dos Países Baixos

4.1.7.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal dos Países Baixos o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela peticionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.7.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico dos Países Baixos para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação

Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
4.375.430,27	2.280,02	1.919,03

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para os Países Baixos de **US\$ 1.919,03/t**.

4.1.7.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	1.919,03	843,65	43,9

4.1.8. Da Espanha

4.1.8.1. Do valor normal

Considerou-se para fins de indicação do valor normal da Espanha o preço praticado no mercado interno europeu, estimado com base nas informações extraídas da publicação ICIS-LOR, conforme apresentado pela petionária, constante da tabela do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 2.762,68/t**.

4.1.8.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico da Espanha para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
3.124.272,55	1.394,00	2.241,23

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para a Espanha de **US\$ 2.241,23/t**.

4.1.8.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.762,68	2.241,23	521,45	23,3

4.1.9. Da Coreia do Sul

4.1.9.1. Do valor normal

Considerou-se, para fins de indicação do valor normal da Coreia do Sul, o valor normal construído no país exportador, conforme apresentado pela petionária, nos termos do inciso III do artigo 42 da Portaria SECEX nº 41, de 11 de outubro de 2013.

Assim, de acordo com o disposto no inciso II do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, dever-se-ia construir o valor normal para a Coreia da Sul a partir do custo de produção naquele país, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, despesas administrativas, despesas de comercialização, despesas financeiras e de lucro. Contudo, diante da impossibilidade de se obter os detalhes da estrutura de custos naquele país, a peticionária fez uso dos coeficientes técnicos calculados com base em sua própria estrutura de custos.

Dessa forma, considerou-se, para fins de indicação do valor normal da Coreia do Sul, o valor normal construído consoante metodologia apresentada pela peticionária, conforme quadro constante do item 4.1 deste Anexo, de **US\$ 3.201,08/t**, na condição **ex fabrica**.

4.1.9.2. 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 investigado, 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 investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação de MDI polimérico da Coreia do Sul para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. 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 análise.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
6.815.579,70	3.098,65	2.199,53

Dividindo-se o valor total FOB das importações do produto investigado, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, chegou-se ao preço de exportação apurado para a Coreia do Sul de **US\$ 2.199,53/t**.

4.1.9.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.201,08	2.199,53	1.001,55	45,5

4.2. Do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2013 para verificar a existência de dumping nas exportações de MDI polimérico da Alemanha, da Bélgica, da Hungria, de Portugal, dos Países Baixos, da Espanha e da Coreia do Sul para o Brasil.

(Fls. 24 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Apenas as empresas KMCI, da Coreia do Sul, BorsodChem, da Hungria, Dow Deutschland, da Alemanha, Basf Antwerpen, da Bélgica, e BMSL, da Espanha, apresentaram resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador encaminhado.

Ressalte-se que, nos casos das demais empresas selecionadas, Huntsman Holland BV, dos Países Baixos, e Dow Portugal – Produtos Químicos Lda., de Portugal, as quais não responderam ao questionário do produtor/exportador, as margens de dumping apuradas para fins de determinação preliminar basearam-se, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo.

4.2.1. Da Alemanha

4.2.1.1. Dow Deutschland Anlagengesellschaft GmbH

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta das empresas Dow Europe GmbH (Dow Europe) e Dow Deutschland Anlagengesellschaft GmbH ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 8.411/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 3 de setembro de 2014.

Primeiramente, cumpre informar que a Dow Europe celebrou contrato de **tolling** com a empresa Dow Deutschland para a produção de MDI polimérico. Nos termos desse contrato, a empresa responsável pela produção do produto objeto da investigação é a Dow Deutschland. No entanto, a empresa responsável pela venda do produto alemão é a Dow Europe, situada na Suíça, a qual vende o produto para o mercado interno alemão, tanto para clientes independentes quanto para a própria Dow Deutschland, e para o mercado brasileiro. Desse modo, as informações fornecidas referiram-se às vendas realizadas por intermédio da Dow Europe de MDI polimérico de origem alemã produzido pela Dow Deutschland.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor Dow Deutschland.

4.2.1.2. Do valor normal

Conforme mencionado, a totalidade do MDI polimérico produzido durante o período de investigação pela Dow Deutschland foi transferida para a empresa relacionada Dow Europe, em decorrência do contrato de **tolling** celebrado pelas duas empresas, que, por sua vez, é a responsável pela venda do produto no mercado alemão.

Tendo em conta as explicações fornecidas e o não detalhamento do processo de transferência do produto da empresa alemã para a empresa suíça, conforme solicitado no questionário do exportador e nas informações complementares, e ao amparo do inciso II do § 7º do art.14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que não existiram vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno alemão. Dessa forma, tendo sido constatada a inexistência de operações comerciais normais no mercado interno, apurou-se o valor normal da Dow Deutschland, para fins de comparação com o preço de exportação, a partir do valor construído com base no custo de produção no país de origem declarado, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e de lucro.

Assim, com base no disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao custo total do produto reportado no Apêndice VII da resposta ao questionário do produtor/exportador, deduzido das despesas comerciais, somou-se uma margem de lucro, obtendo, assim, o valor normal construído. Ressalte-se que,

(Fls. 25 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

para fins de justa comparação com o preço de exportação, o valor normal foi calculado tendo sido deduzidas as despesas decorrentes dos termos e condições de venda.

Em relação ao razoável montante a título de lucros, o § 14 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013 determina que o cálculo dessa margem deve ser baseado em dados efetivos de produção e de venda do produto similar do produtor ou exportador sob investigação no curso de operações comerciais normais. Entretanto, conforme mencionado no item anterior, entendeu-se que não ocorreram vendas no curso de operações comerciais normais no mercado interno alemão no período de investigação de MDI polimérico produzido pela Dow Deutschland. Dessa forma, consoante o inciso III do § 15 do art. 14 da referida legislação, a margem de lucro foi apurada com base em outro método razoável, qual seja, a partir das margens de lucro efetivamente auferidas por outro exportador sob investigação, a *[confidencial]*, considerada a melhor informação disponível, uma vez que os mercados alemão e *[confidencial]* estão inseridos no mesmo mercado comum europeu, sujeitos a condições similares de concorrência e de regulamentação. O montante de lucro calculado a partir dessa empresa foi o percentual de *[confidencial]*%.

Por fim, o valor normal construído em euros por quilograma foi convertido em dólares estadunidenses, aplicando-se a paridade dólar/euro média das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Dow Deutschland, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 1.919,64/t** (mil novecentos e dezenove dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada).

4.2.1.3. Do preço de exportação

A distribuição do MDI produzido pela Dow Deutschland e vendido pela Dow Europe no mercado brasileiro ocorre por meio de dois canais: para compradores independentes e por meio da empresa relacionada no Brasil, a Dow Brasil Sudeste. No caso do primeiro canal, o preço de exportação foi calculado por meio de informações constantes do questionário do produtor/exportador das empresas. No caso do segundo canal, considerou-se que os preços de vendas não seriam confiáveis e, conforme preceitua o inciso I do artigo 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente.

Verificou-se, nos dados das importações brasileiras, disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, que os valores e volumes de importação eram significativamente distintos dos constantes nos apêndices VIII e IX da resposta ao questionário da empresa.

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**.

As exportações ao Brasil que foram feitas a clientes não relacionados representaram *[confidencial]*% do total das exportações da Dow Deutschland ao Brasil. Como mencionado anteriormente, para essas vendas, o preço de exportação foi obtido por meio dos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro fornecidos pela Dow em resposta ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares.

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas de MDI polimérico da Dow Europe ao mercado brasileiro, na condição *[confidencial]* foram deduzidos os montantes referentes a frete internacional e

(Fls. 26 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

seguro internacional, reportados no Apêndice VIII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário.

A etapa seguinte do cálculo descontou do valor de venda FOB um percentual alusivo a despesas (vendas, gerais e administrativas) e a lucros da Dow Europe, para que fosse possível chegar ao valor de venda FOB da empresa fabricante, a Dow Deutschland. Para o percentual das despesas, foi utilizado o índice de *[confidencial]*%, obtido a partir do demonstrativo financeiro da *[confidencial]*, equivalente à soma das rubricas “outras despesas operacionais” (associada às despesas de vendas, gerais e administrativas) dividida pelo valor das receitas.

Com relação à margem de lucro da Dow Europe, foi aplicada a margem apurada com base nos balanços anuais da Huntsman Corporation, disponível para consulta no sítio <http://ir.huntsman.com/phoenix.zhtml?c=186725&p=irol-reportsAnnual>, por se tratar de empresa multinacional que atua na produção e distribuição de produtos químicos, inclusive MDI polimérico, e cujos relatórios financeiros estão disponíveis para consulta. Assim, procedeu-se à divisão do valor referente aos lucros antes dos impostos (**Income from continuing operations before income taxes** – 279.000.000 dólares em P5) pelo total da receita (**Total Revenues** – 11.079.000.000 dólares em P5), constantes dos balanços anuais e trimestrais, esses últimos disponíveis para consulta no sítio da Nasdaq, e obteve-se a margem de lucro auferida pela Huntsman Corporation, de 2,5%. Esse percentual foi aplicado ao preço bruto da mercadoria.

As vendas no mercado brasileiro realizadas por meio da empresa importadora relacionada corresponderam a *[confidencial]*% das vendas totais da Dow Deutschland ao Brasil. Para essas vendas, conforme o disposto no art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação deve ser apurado a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos ao primeiro comprador independente no Brasil. Entretanto, conforme apontado no item 1.5.2 deste Anexo, o importador (Dow Sudeste) não respondeu ao questionário do importador enviado no início da investigação. Consoante o disposto no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, todas as informações do importador, tais como preço de revenda e despesas de internação, foram calculadas com base na resposta do questionário do importador da empresa BASF S.A. em suas vendas de MDI polimérico da Bélgica no mercado brasileiro.

Assim, para fins de apuração do preço de exportação da Dow Deutschland nas vendas para o Brasil por meio da distribuidora relacionada, foram analisados os preços unitários brutos de venda da BASF S.A., assim como as despesas incorridas por esse importador. Dessa forma, o cálculo do preço de exportação da Dow Deutschland para as vendas realizadas por esse canal foi feito seguindo a metodologia e os valores explicados no item 4.2.2.2 deste Anexo, à exceção das despesas de seguro e frete internacional e das despesas de vendas.

O montante unitário referente ao frete e seguro internacional incorrido nas vendas da Dow Deutschland ao Brasil, de US\$ *[confidencial]*/t, foi apurado com base nas informações apresentadas na resposta ao Apêndice VIII do questionário da Dow.

Foram deduzidos, também, conforme exposto anteriormente, as despesas de vendas (frete interno e despesas de embalagem) incorridas pela Dow na venda de MDI polimérico ao Brasil, no montante de US\$ *[confidencial]*/t, apurado com base nas informações constantes na resposta ao questionário da Dow.

A etapa seguinte do cálculo descontou do valor de venda FOB um percentual alusivo a despesas (vendas, gerais e administrativas) e a lucros da Dow Europe, para que fosse possível chegar ao valor de venda FOB da empresa fabricante, a Dow Deutschland. Para o percentual das despesas, foi utilizado o índice de *[confidencial]*%, anteriormente explicado.

(Fls. 27 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Com relação à margem de lucro da Dow Europe, foi aplicada a margem de 2,5%, calculada conforme metodologia explicada anteriormente. Esse percentual foi aplicado ao valor FOB da mercadoria.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Dow, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 1.715,27/t** (mil setecentos e quinze dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por tonelada).

4.2.1.4. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado a seguir.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente neste Anexo, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.919,64	1.715,27	204,37	11,9

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 204,37/t** (duzentos e quatro dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por tonelada) nas exportações da Dow para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 11,9%.

4.2.2. Da Bélgica

4.2.2.1. Da BASF Antwerpen N.V.

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da BASF Antwerpen N.V. ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 08.403/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 1º de setembro de 2014.

Cabe destacar que foi necessário levar em consideração o processo de distribuição da empresa, em que todas as vendas da BASF Antwerpen N.V. foram realizadas primeiramente para a parte relacionada BASF Polyurethanes GmbH, na Alemanha. Atuando como distribuidora, essa empresa alemã efetua então revendas do MDI polimérico para os mercados de destino, que incluem tanto o mercado belga como o brasileiro.

(Fls. 28 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

No caso do mercado belga, as vendas foram feitas da empresa alemã para clientes independentes na Bélgica ou, ainda, para a parte relacionada BASF Polyurethanes Benelux B.V., na Holanda, que então efetuou nova revenda para os clientes independentes na Bélgica.

Nas vendas para o mercado brasileiro, a empresa alemã efetuou vendas para as partes relacionadas no Brasil BASF S.A. e BASF Poliuretanos Ltda., finalmente responsáveis pela revenda aos compradores independentes.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador BASF Antwerpen N.V.

4.2.2.2. Do valor normal

De acordo com o que foi exposto anteriormente, e conforme reportado no questionário do produtor/exportador, a totalidade das vendas da BASF Antwerpen N.V. posteriormente destinadas ao mercado belga foram realizadas a preços de transferência para parte relacionada, a BASF Polyurethanes GmbH, situada na Alemanha. Assim, com amparo no §5º do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as vendas da BASF Antwerpen N.V. destinadas ao consumo no mercado interno do país exportador não foram consideradas operações comerciais normais e foram desprezadas, para fins desta determinação preliminar, na apuração do valor normal.

Dessa forma, a apuração do valor normal pautou-se pelos termos do inciso II do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, sendo definido com base no valor normal construído.

Para essa construção, inicialmente, foi apurado o custo médio de produção durante P5, considerando as informações apresentadas pela empresa e ponderando os custos de produção informados para MDI embalado e MDI a granel. Nesse custo foram incluídas as despesas gerais, administrativas e financeiras, sendo que somente as duas primeiras haviam sido reportadas na resposta da BASF Antwerpen N.V.

Tendo em vista que a resposta apresentada pela empresa não discriminava o valor das despesas financeiras, aplicou-se no cálculo a melhor informação disponível, que foi o percentual de 0,06% sobre o custo de produção da empresa [confidencial], [confidencial], parte investigada neste processo antidumping e também sediada e atuante no mercado da União Europeia.

Para a inclusão de um razoável montante a título de lucro, considerou-se inadequada a utilização dos dados efetivos da BASF Antwerpen N.V., como determinaria o §14 do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, visto que as margens de lucro obtidas pela empresa estão pautadas por vendas realizadas para partes relacionadas a preços internos de transferência.

Dessa forma, aplicou-se o disposto no inciso III do §15 do artigo 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, adotando como valor razoável o percentual de 13,76%, calculado a partir das margens de lucro efetivamente auferidas por outro exportador sob investigação, a [confidencial], [confidencial]. Os dados dessa empresa foram considerados a melhor informação disponível, levando em conta que os mercados belga e [confidencial] estão inseridos no mesmo mercado comum europeu, sujeitos a condições similares de concorrência e de regulamentação.

Por fim, o valor normal construído em euros por quilograma foi convertido em dólares estadunidenses, aplicando-se a paridade dólar/euro média das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

(Fls. 29 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Dessa forma, o valor normal construído da BASF Antwerpen N.V., na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 1.857,82/t** (mil, oitocentos e cinquenta e sete dólares estadunidenses e oitenta e dois centavos por tonelada).

4.2.2.3. Do preço de exportação

Conforme explicado anteriormente, todas as vendas da BASF Antwerpen N.V. destinadas ao mercado brasileiro foram realizadas primeiramente para a parte relacionada BASF Polyurethanes GmbH, na Alemanha, que então as revendeu para as partes relacionadas no Brasil BASF S.A. e BASF Poliuretanos Ltda., finalmente responsáveis pela revenda aos compradores independentes.

Considerou-se, então, que os preços de vendas não seriam confiáveis e, por conseguinte, o preço de exportação foi construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente, conforme preceitua o inciso I do artigo 21 do Decreto nº 8.058, de 2013. Dessa forma, e, a fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi construído a partir dos preços de revenda da BASF S.A. e da BASF Poliuretanos Ltda. a compradores independentes, aplicando-se ajustes até se chegar ao preço de exportação construído na condição **ex fabrica**.

Inicialmente, foram tomados os preços da revenda a compradores independentes no mercado brasileiro do produto importado pela BASF S.A. e pela BASF Poliuretanos Ltda., apresentados em resposta ao questionário do importador. Nessa base de dados, foram selecionadas somente as mercadorias originárias da Bélgica, os “Tipos de ordem” “NF Brasil” e “NF cancelamento” e foram descartadas as vendas **intercompany**, quando o cliente emissor da ordem de compra era a BASF S.A. ou a BASF Poliuretanos Ltda, o que significava que o MDI seria destinado a consumo cativo na produção de outros produtos.

A partir dessa base de dados, o valor líquido de venda foi apurado descontando-se do valor total bruto reportado os valores alusivos a IPI, PIS, COFINS, ICMS e fretes. Para se chegar ao valor CFR internado no Brasil, descontou-se do valor líquido de venda o total de despesas gerais, administrativas e comerciais reportado e também um valor a título de lucro na revenda, a fim de eliminar os efeitos da revendedora sobre o preço.

Para essas despesas gerais, administrativas e comerciais foram considerados os valores apresentados nos seguintes campos da resposta ao questionário do importador: descontos, outros custos de distribuição, embalagem interna, despesas de armazenagem, marketing, amostra, despesa de venda regional, despesa de venda – **cost sharing agreement**, despesas administração – **cost sharing agreement business unit** e despesas administração – **cost sharing agreement**.

Em relação ao lucro na revenda, foi adotado o percentual de 16,16% proveniente do lucro médio na revenda apurado nas respostas aos questionários dos importadores *[confidencial]* e *[confidencial]*, respondentes independentes que reportaram vendas a consumidores também independentes.

A seguir, foram descontadas do valor CFR internado no Brasil as despesas com imposto de importação e despesas de internação efetivamente incorridas pela BASF S.A. e pela BASF Poliuretanos Ltda. Ressalte-se que, apesar de na resposta do produtor/exportador as vendas terem sido reportadas em condição *[confidencial]*, sem a incidência, portanto, de seguro internacional, apurou-se com base nos dados detalhados de importações, disponibilizados pela RFB, a ocorrência de despesa com seguro internacional à razão de *[confidencial]*% sobre o valor total CIF da mercadoria exportada para o Brasil.

(Fls. 30 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Assim, foram também descontados os valores de frete internacional reportados na resposta do produtor/exportador e o seguro internacional, a partir dos dados detalhados de importações, disponibilizados pela RFB, de [confidencial]% sobre o valor [confidencial] reportado pela empresa em sua resposta do produtor/exportador, chegando-se ao valor de venda FOB construído para a BASF Polyurethanes GmbH, da Alemanha.

A etapa seguinte do cálculo descontou do valor de venda FOB da empresa alemã um percentual alusivo aos seus lucros e despesas (vendas, gerais e administrativas), para que fosse possível chegar ao valor de venda FOB da empresa fabricante, a BASF Antwerpen N.V.

Com relação à margem de lucro, foi aplicada a margem apurada com base nos balanços anuais da Huntsman Corporation, disponível para consulta no sítio <http://ir.huntsman.com/phoenix.zhtml?c=186725&p=irol-reportsAnnual>, por se tratar de empresa multinacional que atua na produção e distribuição de produtos químicos, inclusive MDI polimérico, e cujos relatórios financeiros estão disponíveis para consulta.

Assim, procedeu-se à divisão do valor referente aos lucros antes dos impostos (**Income from continuing operations before income taxes** – 279.000.000 dólares em P5) pelo total da receita (**Total Revenues** – 11.079.000.000 dólares em P5), constantes dos balanços anuais e trimestrais, esses últimos disponíveis para consulta no sítio da Nasdaq, e obteve-se a margem de lucro auferida pela Huntsman Corporation, de 2,52%. Esse percentual também foi aplicado ao valor FOB da empresa alemã, chegando-se ao valor de venda FOB da empresa fabricante.

Para o percentual relativo às despesas, foi utilizado o índice de [confidencial]%, obtido a partir do demonstrativo financeiro da BASF Polyurethanes GmbH, equivalente à divisão do valor da rubrica “outras despesas operacionais” (associada às despesas de vendas, gerais e administrativas) pelo valor das receitas.

A seguir, partindo-se então do valor de venda FOB da empresa fabricante, descontaram-se as despesas de venda reportadas pela BASF Antwerpen N.V. em sua resposta ao questionário do produtor/exportador.

Considerando o exposto, chegou-se ao preço de exportação construído da BASF Antwerpen N.V., na condição **ex fabrica**, que alcançou **US\$ 1.254,36/t** (mil, duzentos e cinquenta e quatro dólares estadunidenses e trinta e seis centavos por tonelada).

4.2.2.4. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado a seguir.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

(Fls. 31 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente neste Anexo, comparou-se o valor normal médio construído e a média ponderada do preço de exportação construído, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.857,82	1.254,36	603,46	48,1

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 603,46/t** (seiscentos e três dólares estadunidenses e quarenta e seis centavos por tonelada) nas exportações da BASF Antwerpen N.V. para o Brasil, que equivale à margem de dumping de 48,1%.

4.2.3. Da Hungria

4.2.3.1. Da BorsodChem

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta ao questionário do produtor/exportador da BorsodChem e nas informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 08.398/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 29 de agosto de 2014.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora BorsodChem ZRT.

4.2.3.2. Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela BorsodChem, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno húngaro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro interno, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques foram recalculados, conforme metodologia explicada a seguir.

No que diz respeito ao cálculo do custo financeiro, recalculou-se o seu valor com base na diferença entre a data do recebimento do pagamento e a data do embarque. Assim, o custo financeiro foi recalculado utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros informada pela empresa e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito).

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque obtida pela divisão do estoque final em P5 pela quantidade vendida no período multiplicada por 365 dias, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que *[confidencial]* toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da Hungria a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou *[confidencial]*% do volume total de vendas. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que ocorreram no decorrer dos 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, *[confidencial]* toneladas (*[confidencial]*%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação, considerado, para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de *[confidencial]* tonelada, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

Assim, *[confidencial]* toneladas (*[confidencial]*%) do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Hungria foram consideradas na determinação do valor normal. Conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de MDI polimérico exportado para o Brasil durante o período investigado.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da BorsodChem ZRT, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.333,22/t** (dois mil trezentos e dezessete dólares estadunidenses e um centavo por tonelada).

4.2.3.3. Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela BorsodChem em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

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

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, nas condições *[confidencial]* e *[confidencial]*, foram deduzidos os montantes referentes ao custo financeiro da operação, seguro interno, frete internacional, seguro internacional, despesas indiretas de vendas incorridas no país de fabricação, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VIII – Exportações para o Brasil – da resposta ao questionário.

No que diz respeito ao cálculo do custo financeiro, recalculou-se o seu valor com base na diferença entre a data do recebimento do pagamento e a data do embarque. Assim, o custo financeiro foi

(Fls. 33 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

recalculado utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros informada pela empresa e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito).

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque obtida pela divisão do estoque final em P5 pela quantidade vendida no período multiplicada por 365 dias, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da BorsodChem, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.060,31/t** (dois mil e sessenta dólares estadunidenses e trinta e um centavos por tonelada).

4.2.3.4. Da margem de dumping

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

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente neste Anexo, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**.

Complementa-se que a comparação levou em consideração a categoria do cliente, desta sorte, constatando-se que as vendas no mercado doméstico húngaro para certas categorias (*[confidencial]*) não totalizaram 5% do volume de MDI polimérico exportado para o Brasil durante o período investigado para esta mesma categoria (*[confidencial]*), o valor normal para certas categorias de clientes (*[confidencial]*) foi definido com base nos valores praticados no mercado interno húngaro ajustados para refletirem a relação entre os preços de exportação das diferentes categorias de clientes. A seguir, o resultado alcançado com a comparação.

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.317,01	2.060,31	256,70	12,5%

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 256,701/t** (duzentos e cinquenta e seis dólares estadunidenses e setenta centavos por tonelada) nas exportações da BorsodChem para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 12,5%.

4.2.4. De Portugal

4.2.4.1. Dow Portugal – Produtos Químicos Lda.

Tendo em conta que, nos termos do artigo 184 do Decreto nº 8.058, de 2013, a parte interessada é responsável por cooperar com a investigação e por fornecer todos os dados e informações solicitadas, arcando com eventuais consequências decorrentes de sua omissão, e considerando que a empresa selecionada de Portugal, Dow Portugal – Produtos Químicos Lda. (Dow Portugal) não apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador, a margem de dumping apurada para fins de determinação preliminar baseou-se, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a apurada para a Basf Antwerpen N.V.

4.2.4.2. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.857,82	1.254,36	603,46	48,1

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 603,46/t** (seiscentos e três dólares estadunidenses e quarenta e seis centavos por tonelada) nas exportações da Dow Portugal para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 48,1%.

4.2.5. Dos Países Baixos

4.2.5.1. Da Huntsman Holland BV

Tendo em conta que, nos termos do artigo 184 do Decreto nº 8.058, de 2013, a parte interessa é responsável por cooperar com a investigação e por fornecer todos os dados e informações solicitadas, arcando com eventuais consequências decorrentes de sua omissão, e considerando que a empresa selecionada dos Países Baixos, Huntsman Holland BV não apresentou resposta ao questionário do produtor/exportador, a margem de dumping apurada para fins de determinação preliminar baseou-se, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a apurada para a Basf Antwerpen N.V.

4.2.5.2. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.857,82	1.254,36	603,46	48,1

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 603,46/t** (seiscentos e três dólares estadunidenses e quarenta e seis centavos por tonelada) nas exportações da Huntsman Holland BV para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 48,1%.

4.2.6. Da Espanha

4.2.6.1. Da Bayer MaterialScience SL

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta ao questionário do produtor/exportador da BMSL e nas informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 08.422/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de setembro de 2014.

Inicialmente, cumpre informar que a BMSL é responsável por toda a produção do produto objeto da investigação. Contudo, a empresa realiza as vendas para o mercado brasileiro por meio da empresa relacionada Bayer International Fribourg SA (BIF). As vendas para o mercado brasileiro são realizadas diretamente da BIF para importadores independentes, ou para a empresa relacionada Bayer S.A. que realiza a revenda do produto para consumidores independentes no mercado brasileiro. Com relação ao mercado interno espanhol, as vendas do produto similar acontecem de duas formas distintas: as vendas podem ser realizadas diretamente pela BMSL para o consumidor final ou, de forma diversa, a BMSL realiza a venda para a BIF que, posteriormente, revende o produto para consumo no mercado de comparação. Desse modo, as informações fornecidas referiram-se às vendas realizadas tanto por intermédio da BIF de MDI polimérico de origem espanhola produzido pela BMSL no mercado espanhol e no mercado brasileiro, como também às vendas realizadas diretamente pela BMSL no mercado interno espanhol.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora BMSL.

4.2.6.2. Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela BMSL, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno espanhol, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Utilizou-se, conforme estabelecido no artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, para conversão cambial, a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda. Assim, o valor normal em euros por quilograma foi convertido em dólares estadunidenses, aplicando-se a paridade dólar/euro das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Cumpre esclarecer que foram desconsideradas as vendas para a Bayer International Fribourg SA (BIF), parte relacionada da BMSL, uma vez que não foi possível, com base nos dados submetidos pela BIF no Apêndice VI, certificar-se de que o produto vendido para a empresa suíça teria sido, de fato, vendido para consumo no mercado interno espanhol. Recorde-se que no pedido de informações complementares foi solicitado à empresa que, para cada transação reportada no apêndice de venda no mercado doméstico espanhol da empresa BIF, acrescentasse campo indicando o país de cada cliente ali indicado para cada transação de venda, uma vez que foram reportados clientes que aparentemente estão situados em outros países. Mesmo assim, a empresa não forneceu esse dado complementar. Dessa forma, foram utilizadas para fins de determinação do valor normal no mercado de comparação espanhol, apenas

as vendas realizadas pela BMSL diretamente aos clientes que adquiriram o produto similar para consumo no mercado de comparação.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a descontos e abatimentos concedidos, custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, diante da ausência de informação sobre a taxa de juros média obtida para empréstimos de curto prazo, conforme solicitado no questionário do exportador, recalculou-se o custo de manutenção de estoques, conforme metodologia explicada a seguir.

Inicialmente, no que diz respeito ao cálculo do custo financeiro, em decorrência da ausência de qualquer informação na resposta ao questionário e no pedido de informações complementares encaminhados à empresa, utilizou-se, com amparo no art. 50, §3º do Decreto nº 8.058, de 2013, da melhor informação disponível nos autos da investigação e, assim, calculou o seu valor com base na taxa de juros de curto prazo obtida pela média das taxas médias anuais reportadas pelas empresas *[confidencial]* e *[confidencial]*, levando em consideração que ambas estão inseridas no mesmo mercado comum europeu, sujeitas a condições similares de concorrência e de regulamentação. Por fim, o custo financeiro foi calculado utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros calculada pelo, conforme metodologia explicada, e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito).

Por sua vez, o cálculo do custo de manutenção de estoques levou em conta a média de dias do produto em estoque reportada pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Esclareça-se que a BMSL não reportou no apêndice de custos remetido, conforme solicitado no questionário do exportador e nas informações complementares solicitadas, as despesas gerais e administrativas, as despesas de vendas, as despesas financeiras e as outras despesas incorridas, que em conjunto com os custos da manufatura, compõem o custo total de fabricação do produto similar no mercado de comparação. Assim, novamente nos termos do artigo 50, §3º, do Decreto 8.058, de 2013, tomou-se por base preliminarmente os fatos disponíveis nos autos da investigação, isto é, os valores das citadas rubricas, reportados em resposta ao questionário do exportador pela empresa *[confidencial]*, e se calculou o percentual de representação de cada uma dessas rubricas em relação ao custo de manufatura do produto similar produzido por essa empresa, mês a mês. Em seguida, para cada mês do período de investigação, aplicaram-se os percentuais obtidos sobre o custo de manufatura da BMSL resultando, dessa forma, nas despesas gerais e administrativas, nas despesas de vendas, nas despesas financeiras e nas outras despesas incorridas. Por fim, ao se somar as despesas calculadas acima ao custo de manufatura reportado pela BMSL no apêndice VII do questionário do exportador, mês a mês, obteve-se o custo de fabricação total mensal do produto similar no mercado de comparação.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que *[confidencial]* toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da Espanha a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou *[confidencial]*% do volume total de vendas, o que não o caracteriza como em quantidade substancial, nos termos do §3º do art. 14 do regulamento brasileiro.

(Fls. 37 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Assim, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Espanha, excluídas as vendas para a parte relacionada, BIF, foram consideradas na determinação do valor normal. Assim, conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de MDI polimérico exportado para o Brasil durante o período investigado.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da Bayer MaterialScience SL, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.546,74/t** (dois mil, quinhentos e quarenta e seis dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por tonelada).

4.2.6.3. Do preço de exportação

Em função da associação entre o produtor, o exportador e o importador brasileiro, considerou-se que os preços de vendas não seriam confiáveis e o preço de exportação foi construído a partir do preço pelo qual os produtos importados foram revendidos pela primeira vez a um comprador independente, de acordo com o contido no inciso "I" do art. 21 do Decreto nº 8.058, de 2013. Dessa maneira, o preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Bayer S.A., relativos aos preços de revenda da Bayer S.A. para clientes independentes.

Contudo, tendo em consideração que a Bayer MaterialScience SL não realiza a totalidade das suas vendas para o Brasil para a Bayer S.A. e tendo em vista que não foi apresentado o apêndice de vendas com as transações da BIF, empresa responsável pelas vendas do produto da BMSL ao Brasil, o preço de exportação para clientes não relacionados foi construído a partir da melhor informação disponível, ou seja, a média ponderada dos preços de exportação pelo respectivo volume provenientes dos dados detalhados de importações, disponibilizados pela RFB.

Com relação às vendas realizadas pela Bayer S.A., a partir do valor bruto da revenda foram descontados os montantes referentes a tributos, frete do local de armazenagem até o cliente, despesas de vendas, gerais e administrativas. Ademais, descontou-se uma margem de lucro da Bayer S.A. O cálculo dessa margem levou em conta a média de lucro realizada pelos demais revendedores de MDI polimérico brasileiros, apurada conforme os questionários dos importadores, de 16,16%, do valor de revenda líquido de frete e tributos. Ressalte-se que a média de lucro apurada não considerou os dados de empresas que revenderam o produto importado de partes relacionadas.

Adicionalmente foram descontados o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoques calculados conforme descrito a seguir.

O custo financeiro foi calculado dividindo-se o valor bruto total pela taxa de câmbio entre o real e o dólar estadunidense, multiplicado pela taxa de juros de curto prazo, fornecida pela Bayer S.A., dividida por 365, e multiplicado pela diferença de dias entre a data de recebimento do pagamento e a data da revenda para o cliente. Cumpre destacar que a taxa de juros reportada pela empresa, foi recalculada com base na taxa de juros média ponderada apenas das operações de crédito de curto prazo, ou seja, foram desconsideradas as operações que eram superiores a 365 dias, originalmente reportadas quando da resposta ao questionário do importador. Não se considerou razoável a utilização de taxa de empréstimo de curto prazo de um banco comercial, conforme submetido pela empresa em sua resposta ao ofício no 8.263/CGSC/DECOM/SECEX, de 28 de agosto de 2014, uma vez que entende ser a taxa de juros média das operações de crédito tomadas pela empresa a informação que melhor reflete as condições de mercado.

(Fls. 38 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

A despesa com manutenção de estoque considerou, além das variáveis de custo médio de fabricação de MDI polimérico, ajustado conforme descrito no item 4.2.6.2, a quantidade de dias em estoque do MDI, conforme reportado pela BMSL, a taxa de juros média ponderada das operações de crédito de curto prazo utilizadas para cálculo do custo financeiro e o período médio de trânsito entre a data do embarque do produto na Espanha e a data do desembarque do produto no Brasil, de *[confidencial]*, calculados com base no Apêndice III da resposta ao questionário do importador.

Excluídas as despesas mencionadas anteriormente, obtém-se o valor CIF internado no Brasil. Dele deduzem-se o Imposto de Importação e as despesas de internação, obtidos do Apêndice III da resposta ao questionário do importador, a fim de se obter o valor CIF no porto brasileiro.

Do valor CIF, foram deduzidos os montantes relativos a frete e seguro internacional obtidos a partir dos dados detalhados de importações, disponibilizados pela RFB, uma vez que não foi apresentado o Apêndice VIII de vendas da BIF. Obteve-se, assim, o preço de exportação na condição FOB, referente às vendas da exportadora BIF para o importador relacionado Bayer S.A.

Recorde-se que o preço de exportação na condição FOB, referente às vendas da exportadora BIF para clientes não relacionados, foi obtido a partir da média ponderada dos preços de exportação pelo respectivo volume provenientes dos dados detalhados de importações, disponibilizados pela RFB.

A partir dos preços na condição FOB obtidos, tanto para venda à parte relacionada Bayer S.A., quanto para venda para clientes não relacionados, foram deduzidas despesas gerais e administrativas (*[confidencial]*%), exceto frete e seguro internacionais, com base no demonstrativo de resultados apresentado pela empresa *[confidencial]*, isto é, com base na melhor informação disponível nos autos da investigação, uma vez que não foram apresentados os demonstrativos financeiros da BIF, tampouco foi apresentado o Apêndice VIII de vendas da BIF, empresa responsável pelas vendas do produto da BMSL ao Brasil.

Com relação à margem de lucro da BIF, foi aplicada a margem apurada com base nos balanços anuais da Huntsman Corporation, disponível para consulta no sítio <http://ir.huntsman.com/phoenix.zhtml?c=186725&p=irol-reportsAnnual>, por se tratar de empresa multinacional que atua na produção e distribuição de produtos químicos, inclusive MDI polimérico, e cujos relatórios financeiros estão disponíveis para consulta. Assim, procedeu-se à divisão do valor referente aos lucros antes dos impostos (**Income from continuing operations before income taxes** – 279.000.000 dólares em P5) pelo total da receita (**Total Revenues** – 11.079.000.000 dólares em P5), constantes dos balanços anuais e trimestrais, esses últimos disponíveis para consulta no sítio da Nasdaq, e obteve-se a margem de lucro auferida pela Huntsman Corporation, de 2,5%. Esse percentual foi aplicado ao valor FOB da mercadoria, tanto para venda à parte relacionada Bayer S.A., quanto para venda para clientes não relacionados.

Em seguida, foram subtraídas as despesas de vendas no mercado interno, calculadas com base no percentual de representatividade das despesas indiretas de vendas em relação ao faturamento bruto obtida com as vendas no mercado interno espanhol (Apêndice VI), recorde-se, excluídas as vendas realizadas pela Bayer MaterialScience SL para a **trading company** relacionada BIF, uma vez que essas despesas não foram reportadas no Apêndice VIII referente às vendas da BMSL para a BIF.

Tendo em conta que as mercadorias são embarcadas para o Brasil diretamente do porto de Tarragona e que para as transações realizadas por meio desse local, reportadas pela empresa tanto para o mercado de comparação como para venda para a empresa relacionada BIF, ela não incorreria em despesa com frete, não se deduziu do preço de exportação qualquer despesa com frete interno do local de armazenagem ao porto de embarque.

(Fls. 39 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Foi deduzido, também, com base nos dados reportados pela Bayer MarterialScience SL no apêndice VIII de vendas da produtora para a exportadora relacionada BIF, o custo de embalagem.

Chegou-se assim, ao preço de exportação médio unitário na condição **ex fabrica** das vendas realizadas para a empresa importadora relacionada Bayer S.A.

Para se chegar ao preço de exportação **ex fabrica** praticado nas vendas para os importadores independentes, foram também deduzidos o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoques incorrida pela exportadora BIF.

Com relação ao cálculo do custo financeiro, em decorrência da ausência de qualquer informação na resposta ao questionário e no pedido de informações complementares encaminhados à empresa, com amparo no art. 50, §3º do Decreto nº 8.058, de 2013, utilizou-se da melhor informação disponível nos autos da investigação e, assim, calculou o seu valor com base na taxa de juros de curto prazo obtida pela média das taxas médias anuais reportadas pelas empresas [confidencial] e [confidencial], levando em consideração que ambas estão inseridos no mesmo mercado comum europeu, sujeitos a condições similares de concorrência e de regulamentação. Por fim, o custo financeiro foi calculado utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros calculada, de acordo com a metodologia exposta, e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito). À exceção da taxa de juros, as demais informações foram obtidas no Apêndice VIII de vendas da produtora para a exportadora relacionada BIF.

Destaque-se que a despesa de manutenção de estoque foi recalculada e levou em conta a média de dias do produto em estoque reportada pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do produto.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da BMSL, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 1.745,66/t** (mil setecentos e quarenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada).

4.2.6.4. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.546,74	1.745,66	801,08	45,9

Com vista à determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 801,08/t** (oitocentos e um dólares estadunidenses e oito centavos por tonelada) nas exportações da BMSL para o Brasil, o equivalente à margem de dumping de 45,89%.

4.2.7. Da Coreia do Sul

4.2.7.1. Da Kumho Mitsui Chemicals Inc.

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta ao questionário do produtor/exportador da KMCI, e nas informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 07.847/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora KMCI.

4.2.7.2. Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela KMCI, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno coreano, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a outros descontos concedidos, custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques foram recalculados, conforme metodologia explicada a seguir.

No que diz respeito ao cálculo do custo financeiro, recalculou-se o seu valor com base na taxa de juros de curto prazo obtida pela divisão do total de juros pagos pela média de empréstimos (em won coreano e em dólar estadunidense) realizados no período da investigação *[confidencial]* %. Assim, o custo financeiro foi recalculado a partir da mesma metodologia informada na resposta ao questionário, utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros recalculada e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito).

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque reportada pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que *[confidencial]* toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da Coreia do Sul a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou *[confidencial]*% do volume total de vendas. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que ocorreram no decorrer dos 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, *[confidencial]* toneladas (*[confidencial]*%) superaram, no momento da venda, o custo

(Fls. 41 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

unitário médio ponderado obtido no período de investigação, considerado, para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de *[confidencial]* toneladas, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

No período de investigação da prática de dumping, *[confidencial]* toneladas das vendas realizadas pela KMCI no mercado interno da Coreia do Sul foram destinadas a partes relacionadas. Apurou-se que o preço médio praticado nessas vendas foi superior, em mais de 3%, ao preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado coreano. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas do produto foram consideradas operações comerciais normais e, assim, consideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Assim, *[confidencial]* toneladas (*[confidencial]*%) do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Coreia do Sul foram consideradas na determinação do valor normal. Conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de MDI polimérico exportado para o Brasil durante o período investigado.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da Kumho Mitsui Chemicals Inc., na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 2.022,34/t** (dois mil e vinte e dois dólares estadunidenses e trinta e quatro centavos por tonelada).

4.2.7.3. Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela KMCI em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro. Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes ao custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, outras despesas diretas de vendas, despesas indiretas de vendas incorridas no país de fabricação, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VIII – Exportações para o Brasil – da resposta ao questionário.

No que diz respeito ao cálculo do custo financeiro, recalculou-se o seu valor com base na taxa de juros de curto prazo obtida pela divisão do total de juros pagos pela média de empréstimos (em won coreano e em dólar estadunidense) realizados no período da investigação (*[confidencial]*%). Assim, o custo financeiro foi recalculado a partir da mesma metodologia informada na resposta ao questionário, utilizando como parâmetros: valor líquido de descontos e abatimentos da fatura, 365 dias/ano, taxa de juros recalculada e a diferença entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque da mercadoria (período de crédito).

As despesas indiretas foram recalculadas, uma vez que se utilizou, conforme estabelecido no artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013, para conversão cambial, a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco

(Fls. 42 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Central do Brasil, em vigor na data da venda. Assim, a despesa indireta de venda por quilograma foi convertida em dólares estadunidenses, aplicando-se a paridade dólar/won das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque reportada pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da KMCI, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 1.947,35/t** (mil novecentos e quarenta e sete dólares estadunidenses e trinta e cinco centavos por tonelada).

4.2.7.4. Da margem de dumping

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

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, uma vez que todas as vendas destinadas ao Brasil foram realizadas por meio de *[confidencial]*, a comparação levou em consideração apenas o valor normal para *[confidencial]*. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.022,34	1.947,35	74,99	3,9

Com vista à determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 74,99/t** (setenta e quatro dólares estadunidenses e noventa e nove centavos por tonelada) nas exportações da KMCI para o Brasil, o equivalente à margem de dumping de 3,9%.

4.2.7.5. Das manifestações acerca do valor normal da Kumho Mitsui Chemicals Inc.

Em sua resposta ao Ofício nº 07.847, de 18 de agosto de 2014, protocolada em 8 de setembro de 2014, a empresa Kumho Mitsui Chemicals Inc solicitou que não se desconsiderasse a metodologia aplicada pela empresa para cálculo do custo financeiro nas vendas para o mercado interno coreano e nas vendas para o mercado de exportação por considerá-la razoável. Essa metodologia consistiu em fazer uso de diferentes taxas de juros de curto prazo para cálculo do custo financeiro, uma vez que considera que para o mercado doméstico as vendas ocorrem em won coreano, ao passo que as vendas no mercado de exportação acontecem em dólares estadunidenses e que, de fato, os bancos aplicam taxas a empréstimos e financiamentos diferenciadas tendo por base a moeda da transação. A empresa fez referência à Circular SECEX nº 13, de 26 de março de 2012, publicada no DOU, de 27 de março de 2012 e, relativamente ao processo MDIC/SECEX 52000.008240/2010-36, à Nota Técnica nº 83/2011/CGPI/DECOM/SECEX,

(Fls. 43 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

para demonstrar que o entendimento ora alegado pela empresa já fora esposado em processos anteriores. Além disso, a empresa argumentou que se as informações submetidas são verificáveis e foram apresentadas tempestivamente deveriam ser levadas em consideração.

4.2.7.6. Do posicionamento acerca das manifestações

Com respeito, à manifestação da KMCI sobre a metodologia adotada para cálculo do custo financeiro para os mercados interno coreano e de exportação, considerou-se que deve ser utilizada uma única taxa de juros de curto prazo para os apêndices VI e VIII, uma vez que não foram apresentados elementos suficientes para que se considere adequada a utilização de taxas distintas em tais anexos. Ademais, cumpre esclarecer que as informações apresentadas pela empresa não foram desconsideradas. A taxa de juros utilizada para o cálculo do custo financeiro foi apurada com base nas taxas de juros constantes da resposta ao questionário do exportador remetida pela KMCI.

4.3. Da conclusão preliminar a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de MDI polimérico para o Brasil, originárias da Alemanha, da Bélgica, da Espanha, da Hungria, de Portugal, dos Países Baixos e da Coreia do Sul, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2013.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como **de minimis**, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5. DAS IMPORTAÇÕES, DO MERCADO BRASILEIRO E DO CONSUMO NACIONAL APARENTE

Neste item serão analisadas as importações brasileiras, o mercado brasileiro e o consumo nacional aparente de MDI polimérico. 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 preliminar, 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 a dezembro de 2009;

P2 – janeiro a dezembro de 2010;

P3 – janeiro a dezembro de 2011;

P4 – janeiro a dezembro de 2012; e

P5 – janeiro a dezembro de 2013.

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de MDI polimérico importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 3909.30.20 da NCM, fornecidos pela RFB.

Como já destacado anteriormente, na NCM sob análise são classificadas importações de MDI polimérico além de outros produtos fabricados a partir do MDI polimérico. Dessa forma, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obter as informações referentes exclusivamente ao produto sob investigação.

A metodologia utilizada consistiu em retirar da base de dados fornecida pela RFB as importações dos produtos que não corresponderam à descrição do produto investigado, bem como aqueles produtos claramente excluídos do escopo da investigação, conforme o item 2.1 deste Anexo.

5.1.1. Da avaliação cumulativa das importações

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

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

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

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

De acordo com os dados anteriormente apresentados, as margens relativas de dumping apuradas para cada um dos países investigados não foram **de minimis**.

Ademais, os volumes individuais das importações originárias da Bélgica, da Hungria, de Portugal, da Alemanha, da Coreia do Sul, dos Países Baixos e da Espanha corresponderam, respectivamente, a 24,7%, 20,2%, 13,4%, 7,6%, 6,7%, 4,9% e 3,0% do total importado pelo Brasil em P5, não se caracterizando, portanto, como volume insignificante.

Ainda, (i) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de MDI polimérico pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados e (ii) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Foi constatado, inclusive, que ambos são vendidos por meio dos mesmos canais de distribuição e destinados aos mesmos usuários, apresentando alto grau de substitutibilidade e com concorrência baseada principalmente no fator preço, visto se tratarem de **commodity** química, como evidenciado no item 2.5 deste Anexo.

5.1.2. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta o volume total de importações do produto em questão no período de investigação de dano à indústria doméstica.

	Importações totais (t)				
	P1	P2	P3	P4	P5
Bélgica	100,0	45,8	34,4	164,9	252,0
Hungria	-	-	-	100,0	505,4
Portugal	-	-	100,0	356,4	342,8
Alemanha	100,0	1.082,9	157,9	716,9	3.384,5
Coreia do Sul	-	-	-	100,0	336,8
Países Baixos	-	-	-	100,0	9.260,8
Espanha	-	100,0	18,0	-	36,3
Total Investigado	100,0	151,8	91,0	376,5	802,7
Estados Unidos da América	100,0	125,7	81,0	57,2	25,0
China	100,0	295,1	338,6	351,5	45,9
Japão	-	-	100,0	61,5	384,6
Demais Países*	-	100,0	255,4	24,4	2,8
Total Exceto Investigado	100,0	140,8	107,6	80,0	29,9
Total Geral	100,0	142,3	105,3	119,7	133,2

O volume das importações investigadas de MDI polimérico apresentou crescimento durante todos os períodos considerados, com exceção de P2 para P3, quando caiu 40,0%. Com efeito, houve aumento de 51,8%, de P1 para P2; de 313,5%, de P3 para P4; e de 113,2% de P4 para P5. Ao longo do período de análise, de P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume importado equivalente a 702,7%.

Cabe ressaltar que as importações investigadas representaram 80,6% do total de importações P5, enquanto, em P1, estas importações representaram 13,4%. Deste modo, as origens investigadas se tornaram as maiores fornecedoras de MDI polimérico para o Brasil.

O volume importado de outras origens apresentou queda ao longo de todo o período analisado, com exceção de P1 para P2, quando subiu 40,8%. Desta forma, houve queda de 23,6%, de P2 para P3; de 25,6%, de P3 para P4; e de 62,7%, de P4 para P5. Durante todo o período analisado, a diminuição acumulada dessas importações foi equivalente a 70,1%.

O período de investigação de dumping (P5) da investigação anterior de MDI coincide com parte do período de análise de dano (P2 a P3) da presente investigação. Por esse motivo, observa-se que os volumes importados da China e dos Estados Unidos da América, que eram os maiores fornecedores para o Brasil de MDI polimérico, apresentaram reduções equivalentes a 54,1% e 75,0% de P1 para P5, respectivamente.

Enquanto o aumento verificado nas importações investigadas alcançou 702,7%, as importações brasileiras totais de MDI polimérico apresentaram crescimento de 33,2% durante todo o período de análise (de P1 para P5). Observou-se que o aumento das importações investigadas, foi contrabalançado pela redução nas importações originárias das demais origens, principalmente da China e dos EUA. Desta forma, houve crescimento de 42,3% nas importações totais de P1 para P2, e redução de 25,9% de P2 para P3. Na sequência, houve aumento de 13,6%, de P3 para P4, e de 11,3%, de P4 para P5.

5.1.3. Do valor e do preço das importações

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço médio das importações do produto em questão, na condição de venda CIF, nos períodos de análise de dano à indústria doméstica. A

(Fls. 46 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

condição de venda aqui utilizada justifica-se, pois, dependendo da origem considerada, os valores relativos a frete e seguro impactam consideravelmente os preços. Tanto o valor total quanto os preços praticados na condição FOB encontram-se disponíveis no Anexo II deste Anexo.

Os preços médios de importação, por país, foram calculados pela razão entre o valor das importações totais em base CIF, em dólares estadunidenses, e a quantidade total, em toneladas, importada em cada período de análise.

Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)

	P1	P2	P3	P4	P5
Bélgica	100,0	49,5	44,6	213,4	346,3
Hungria	-	-	-	100,0	523,8
Portugal	-	-	100,0	411,5	357,8
Alemanha	100,0	948,1	127,7	718,1	3.506,1
Coreia do Sul	-	-	-	100,0	344,6
Países Baixos	-	-	-	100,0	7.336,8
Espanha	-	100,0	22,0		52,9
Total Investigado	100,0	162,1	116,4	525,8	1.167,8
Estados Unidos da América	100,0	114,4	71,3	62,0	30,7
China	100,0	298,8	402,3	432,0	56,8
Japão	-	100,0	14.336,2	9.471,1	60.683,2
Demais Países	-	100,0	271,8	27,6	4,2
Total Exceto Investigado	100,0	128,5	99,9	86,4	36,5
Total Geral	100,0	132,3	101,7	136,2	164,6

Preço das Importações Totais (US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Bélgica	100,0	108,0	129,7	129,4	137,4
Hungria	-	-	-	100,0	103,6
Portugal	-	-	100,0	115,5	120,3
Alemanha	100,0	87,6	80,9	100,2	103,6
Coreia do Sul	-	-	-	100,0	102,3
Países Baixos	-	-	-	100,0	79,2
Espanha	-	100,0	122,4	-	145,9
Total Investigado	100,0	106,8	127,8	139,7	145,5
Estados Unidos da América	100,0	91,0	88,0	108,4	123,0
China	100,0	101,3	118,8	122,9	123,9
Japão	-	100,0	110,4	118,5	121,5
Demais Países	-	100,0	106,5	113,5	151,6
Total Exceto Investigado	100,0	91,3	92,9	108,0	122,1
Total Geral	100,0	93,0	96,6	113,8	123,5

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações brasileiras de MDI polimérico investigadas apresentou a seguinte evolução: aumentou 6,8%, de P1 para P2, 19,7%, de P2 para P3, 9,3%, de P3 para P4 e 4,2% de P4 para P5. Considerando-se todo o período, de P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 45,5%.

(Fls. 47 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

O preço CIF médio por tonelada dos demais fornecedores estrangeiros apresentou a seguinte trajetória: decresceu 8,7%, de P1 para P2 e aumentou em todos os demais períodos 1,8%, de P2 para P3, 16,3%, de P3 para P4, 13,1%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período, de P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 22,1%.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio das importações brasileiras das origens investigadas foi superior ao preço médio das importações das demais origens em P3 e P4. Nestes períodos, a diferença foi equivalente a 13,8% e 6,9%. Nos demais períodos, em P1, P2 e P5, o preço médio das importações investigadas foi inferior ao preço CIF médio das demais importações brasileiras, sendo que a diferença foi equivalente a 17,3%, a 3,2% e a 1,5%.

Cabe ressaltar que ao preço médio das importações originárias da China e dos Estados Unidos da América deve ser acrescentado o direito antidumping aplicado pela Resolução CAMEX nº 77, publicada no Diário Oficial da União de 29 de outubro de 2012, rerepresentado no item 1.1 deste Anexo.

5.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de MDI polimérico foram considerados os volumes de vendas no mercado interno da indústria doméstica, líquidas de devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Mercado Brasileiro (t)				
Período	Vendas Internas	Importações – Investigadas	Importações – Demais Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	83,9	151,8	140,8	117,6
P3	141,8	91,0	107,6	120,8
P4	154,2	376,5	80,0	134,3
P5	137,4	802,7	29,9	135,0

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior representam apenas as vendas de fabricação própria, não havendo, portanto, revendas do produto investigado ou de produtos similares importados.

Observou-se que o mercado brasileiro de MDI polimérico apresentou crescimento em todo o período de análise: 17,6%, de P1 para P2, 2,7% de P2 para P3, 11,2% de P3 para P4 e 0,5% de P4 para P5. Considerando todo o período de análise de indícios de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro cresceu 35,0%.

Verificou-se que as vendas da indústria doméstica aumentaram 37,4%, de P1 para P5. Contudo, esse aumento ocorreu de forma pontual de P2 para P3 e de P3 para P4 quando as vendas cresceram, respectivamente, 69% e 8,7%. De forma diversa, nos períodos de P1 para P2 e de P4 para P5, observou-se decréscimo de 16,1% e 10,9%, respectivamente.

As importações investigadas aumentaram 702,7%, de P1 para P5, enquanto que as demais importações caíram 70,1%.

Em termos de volume, o mercado brasileiro aumentou 21.063,07 toneladas, de P1 para P5. As importações investigadas, considerando todo o período, aumentaram 32.636,7 toneladas, enquanto as

(Fls. 48 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

demais importações recuaram 21.098,6 t. As vendas da indústria doméstica aumentaram 9.524,99 t na mesma comparação.

5.3. Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de MDI polimérico, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno e as quantidades fabricadas para o consumo cativo da indústria doméstica, bem como as quantidades totais importadas apuradas com base nas estatísticas oficiais da RFB, apresentadas no item anterior.

Período	Consumo Nacional Aparente (t)				
	Vendas da Indústria Doméstica	Consumo cativo	Importações Investigadas	Importações Outros Países	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	83,9	114,6	151,8	140,8	117,5
P3	141,8	112,5	91,0	107,6	120,7
P4	154,2	86,9	376,5	80,0	133,9
P5	137,4	105,4	802,7	29,9	134,8

Observou-se aumento do consumo nacional aparente ao longo de toda a série de análise: 17,5%, de P1 para P2, 2,7%, de P2 para P3, 11,0%, de P3 para P4 e 0,6%, de P4 para P5. Considerando os extremos da série, de P1 para P5, observou-se crescimento de 34,8%.

O consumo cativo oscila ao longo de toda a série de análise, aumentando 14,6% e 21,2% em P2 e em P5, e diminuindo 1,9% e 22,7% em P2 e em P3. Entretanto, observa-se que o montante de consumo cativo é pouco relevante no consumo nacional aparente, representando no máximo, 1% desse.

5.4. Da evolução das importações

5.4.1. Da participação das importações no CNA

A tabela a seguir indica a participação das importações consideradas na análise de dano no consumo nacional aparente de MDI polimérico.

Período	Participação das Importações no CNA(%)			
	Vendas da Indústria Doméstica	Consumo Cativo	Importações Origens Investigadas	Importações Outros Países
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	71,4	97,5	129,1	119,8
P3	117,5	93,2	75,4	89,1
P4	115,1	64,9	281,1	59,7
P5	101,9	78,2	595,5	22,2

Observou-se que a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente de MDI polimérico aumentou 2 p.p. de P1 a P2; diminuiu 4 p.p. entre P2 e P3 e voltou a crescer entre P3 e P4 e entre P4 e P5, tendo sido constatado acréscimos de 16 p.p. e 24 p.p., respectivamente. Considerando todo o período de análise, a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente aumentou 38 p.p.

De forma diversa, a participação das importações das demais origens apresentou crescimento de 9 p.p., de P1 para P2, seguido de sucessivas retrações: 15 p.p. de P2 para P3, 14 p.p. de P3 para P4 e 19 p.p. de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, P1 para P5, essas importações decresceram 39 p.p. Importante destacar que a queda na participação das importações das demais origens foi influenciada pelo decréscimo nos volumes importados da China e dos Estados Unidos da América que, de P1 a P5, foi de 54,1% e 75%, respectivamente.

5.4.2. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de MDI polimérico.

Período	Vendas da Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outros Países
P1	100,0	100,0	100,0
P2	71,4	129,1	119,8
P3	117,4	75,4	89,1
P4	114,8	280,4	59,6
P5	101,8	594,6	22,1

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro apresentou queda apenas de P2 para P3 de 4,2 p.p. Nos demais períodos essa participação cresceu da seguinte forma: 2,3 p.p. de P1 para P2, 15,8 p.p. de P3 para P4 e 24,3 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou 38,2 p.p.

Já a participação das demais importações avançou 9,9 p.p., de P1 para P2, e decresceu 15,4 p.p. de P2 para P3, 14,7 p.p., de P3 para P4, e 18,7 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminuiu 38,9 p.p.

Assim, observou-se que as importações das origens investigadas cresceram tanto de P4 para P5, quanto de P1 para P5, logrando aumentar sua participação no mercado brasileiro, ao passo que as vendas da indústria doméstica experimentaram retração de P4 para P5, permanecendo praticamente estável de P1 para P5, a despeito do crescimento de 35% do mercado nacional.

5.4.3. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações de MDI polimérico originárias das origens investigadas e a produção nacional do produto similar.

Período	Produção Nacional (t) (A)	Importações Origens investigadas (t) (B)	(B) / (A) (%)
P1	100,0	100,0	[Confidencial]
P2	85,4	151,8	[Confidencial]
P3	134,1	91,0	[Confidencial]
P4	147,3	376,5	[Confidencial]
P5	134,9	802,7	[Confidencial]

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de MDI polimérico depois de crescer 13,3 p.p. de P1 para P2, decresceu 18,8 p.p. de P2 para P3. Em seguida,

(Fls. 50 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

aumentou 32,1 p.p., de P3 para P4 e 58,2 p.p., de P4 para P5. Assim, ao se considerar todo o período, essa relação, que era de 17,1 %, em P1, passou a 101,9%, em P5, representando elevação acumulada de 84,8 p.p.

5.5. Das manifestações a respeito das importações, do mercado brasileiro e do consumo nacional aparente.

Em manifestação protocolada em 08 de agosto de 2014, a empresa Bayer (Petitioner) solicitou que se chegasse à conclusão de que a Espanha deve ser retirada do escopo da investigação, tendo em vista que para que esta origem atenda ao requisito de 3% das importações brasileiras no período investigado, é necessário ter em conta as importações da Bayer de empresa coligada.

A petição complementa que tais importações ocorreram para assegurar atendimento aos seus clientes decorrente de parada programada para aumento de capacidade produtiva em P2, e de parada em razão da necessidade de limpeza das torres de fosfinação e de problemas técnicos derivados do fornecimento de energia elétrica em P5.

5.6. Do posicionamento acerca das manifestações

Nos termos do artigo 5.8 do acordo antidumping, a análise do volume de importações objeto da investigação ou o volume de importações objeto de dumping, provenientes de determinado país, para avaliação se são inferiores a três por cento das importações totais brasileiras do produto objeto da investigação e do produto similar e, assim, consideradas como sendo em volume insignificante, deverá considerar a totalidade das importações brasileiras a **preços de dumping** oriundas da origem investigada.

Nesse sentido, independentemente das motivações que levaram à importação, não há que se falar em encerramento da investigação para a Espanha, uma vez que se apurou que as importações provenientes desse país foram realizadas, preliminarmente, a preços de dumping.

5.7. Da conclusão preliminar a respeito das importações

No período de investigação de dano à indústria doméstica, as importações de MDI polimérico a preços de dumping, originárias da Alemanha, da Bélgica, da Espanha, da Hungria, dos Países Baixos, de Portugal e da Coreia do Sul, cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de 4,6 mil toneladas, em P1, para 37,2 mil toneladas, em P5 (aumento de 32,6 mil toneladas);

b) em termos relativos: houve aumento de 702,7%, de P1 para P5, e de 113,2%, de P4 para P5;

c) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 15,8p.p., em P4, 24,3 p.p., em P5, sempre em relação ao período anterior, e 38,2 p.p. de P1 para P5;

d) em relação ao consumo nacional aparente, uma vez que em P1 essas importações representavam 8% deste mercado e em P4 e P5, atingiram, respectivamente, 22% e 46%; e

e) em relação à produção nacional, dado que a relação entre elas, que era de 17,1%, em P1, passou para 43,7%, em P4, e atingiu 101,9%, em P5.

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

6. DO DANO

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

O período de investigação de dano compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações, conforme explicitado no item 5 deste Anexo. Assim, procedeu-se ao exame do impacto das importações analisadas sobre a indústria doméstica, tendo em conta os fatores e indicadores econômicos relacionados no § 3º do art. 30 do Regulamento Brasileiro.

Para a 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, constante do Anexo III.

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

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de MDI polimérico da Bayer SA, responsável por 100% da produção nacional do produto similar produzido no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados neste Anexo refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção, tendo sido verificados e retificados por ocasião da verificação **in loco** realizada na Bayer SA.

6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de MDI polimérico de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado na petição e em decorrência de retificações feitas quando da verificação **in loco**. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica
Em toneladas

	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	77,5	83,9	108,2	30,1	38,8
P3	128,6	141,8	110,2	31,0	24,1
P4	137,3	154,2	112,3	12,3	8,9
P5	121,8	137,4	112,8	5,7	4,7

(Fls. 52 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno diminuiu 16,1% de P1 para P2, tendo apresentado crescimento nos dois períodos seguintes, 68,9%, de P2 para P3, e 8,8%, de P3 para P4. De P4 para P5, voltou a apresentar queda, desta vez, de 10,9%. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 37,4%.

A participação das vendas no mercado interno em relação às vendas totais de MDI polimérico aumentou de 88,1%, em P1, para 95,4%, em P2. Na sequência, se mantiveram em patamar superior aos 90%. Estas participações foram de 97,1% em P3, 98,9% em P4 e 99,4%, em P5.

Já as vendas destinadas ao mercado externo diminuíram 69,9%, de P1 para P2, e aumentaram 2,9%, de P2 para P3. Na sequência, apresentaram quedas sucessivas, equivalentes a 60,3%, de P3 para P4, e de 53,7%, de P4 para P5. Ao se considerar o período de P1 a P5, as vendas destinadas ao mercado externo da indústria doméstica apresentaram queda de 94,3%.

A participação destas vendas apresentou sucessivos decréscimos: passou de 11,9%, em P1, para 4,6%, em P2, 2,9%, em P3, 1,1%, em P4, até atingir 0,6% de participação em P5.

Com respeito às vendas totais da indústria doméstica, observou-se queda de 22,5%, de P1 para P2, seguida de aumentos de 65,9%, de P2 para P3, e 6,9% %, de P3 para P4. No último período da análise de dano, de P4 para P5, novamente se verificou decréscimo nas vendas totais da indústria doméstica, nesse caso, de 11,3%. Considerando-se os extremos da série, as vendas totais cresceram o equivalente a 21,8%, de P1 para P5.

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 mercado interno no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

Período	Mercado Brasileiro	Vendas Internas da Indústria Doméstica	Participação
P1	100,0	100,0	100,0
P2	117,6	83,9	71,4
P3	120,8	141,8	117,4
P4	134,3	154,2	114,8
P5	135,0	137,4	101,8

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de MDI polimérico diminuiu 12,1 p.p. de P1 para P2. Em seguida, cresceu 19,5 p.p. de P2 para P3. Nos períodos seguintes, apresentou queda de 1,1 p.p., de P3 para P4 e 5,5 p.p., de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, observou-se aumento equivalente a 0,8 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Desta forma, ficou constatado que, a indústria doméstica manteve praticamente estável a sua participação no mercado brasileiro de MDI polimérico de P1 para P5. Isso não obstante, houve variação significativa nos períodos intermediários: crescimento até P3 e queda nos períodos seguintes.

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Consumo Nacional Aparente

Em toneladas

	Consumo Nacional Aparente	Vendas no Mercado Interno	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	117,5	83,9	71,4
P3	120,7	141,8	117,5
P4	133,9	154,2	115,1
P5	134,8	137,4	101,9

Embora tenha se elevado a quantidade absoluta de vendas da indústria doméstica no mercado interno durante o período de investigação, a participação da indústria no consumo nacional aparente se manteve estável ao se considerarem os extremos da análise. De P1 para P2, ocorreu uma diminuição de 12 p.p. nessa participação, enquanto entre P2 e P3, houve acréscimo de 19,4 p.p. De P3 para P4 e de P4 para P5, ocorreram reduções de 1 p.p. e de 5,6 p.p., respectivamente.

Considerando todo o período de análise de dano, o consumo nacional aparente cresceu na ordem de 34,8%, alcançando 81.694 toneladas. As vendas da indústria doméstica no mercado interno igualmente cresceram no período, ficando esse aumento em 37,4%.

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

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

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação					
Período	Capacidade Efetiva (t)	Produção (produto similar) (t)	Grau de ocupação (%)	Produção (outros)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	85,1	85,4	100,3	76,3	98,0
P3	111,9	134,1	119,9	112,5	115,7
P4	112,2	147,3	131,3	127,5	127,5
P5	111,9	134,9	120,5	119,3	117,5

A produção do produto similar fabricado pela indústria doméstica decresceu 14,7% de P1 para P2, e aumentou nos dois períodos seguintes, 57,2%, de P2 para P3, e 9,8%, de P3 para P4. Em seguida, voltou a decrescer 8,4% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, a produção foi aumentada em 34,9% de P1 para P5.

A capacidade instalada efetiva diminuiu 14,9% de P1 para P2, aumentou 31,5%, de P2 para P3 e aumentou outros 0,3%, de P3 para P4. Na sequência, de P4 para P5, permaneceu praticamente estável. Considerando-se os extremos da série, houve elevação equivalente a 11,9%.

Conforme apurado durante a verificação **in loco**, [confidencial].

O grau de ocupação da capacidade instalada com a produção do produto similar apresentou a seguinte evolução: aumento de 0,2 p.p. de P1 para P2, de 10,1 p.p. de P2 para P3, 5,9 p.p., de P3 para P4. Diversamente, de P4 para P5, esse fator apresentou queda de 5,6 p.p. Quando considerados os extremos da série, verificou-se aumento de 10,6 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

O grau de ocupação da capacidade instalada, considerando a produção dos outros produtos, apresentou a seguinte evolução: queda de 1,3 p.p. de P1 para P2, seguida de aumentos de, de 11,7 p.p. de P2 para P3, e 7,7 p.p., de P3 para P4, voltando a decrescer 6,5 p.p., de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se crescimento de 11,6 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir apresenta o comportamento dos estoques da indústria doméstica, conforme informado pela petionária quando do início da investigação e segundo ajustes decorrentes da verificação *in loco*, considerando-se, em P1, estoque inicial de 3.150 toneladas.

Período	Estoque Final (t)					Estoque Final
	Estoque inicial	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Outras Saídas (t)	
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	32,8	85,4	83,8	29,5	-91,5	197,3
P3	64,8	134,1	142,0	31,2	45,7	100,4
P4	33,0	147,3	154,4	12,1	141,3	83,1
P5	27,3	134,9	137,3	5,6	330,7	135,3

A coluna outras saídas inclui Importações, revenda e devoluções.

Inicialmente, é importante esclarecer que a produção, conforme informado pela petionária, é realizada para estoque, cujo nível ideal é definido conforme o volume de vendas planejadas e as vendas efetivas mensais.

O volume do estoque final de MDI polimérico da indústria doméstica aumentou 93,7%, de P1 para P2. Em seguida, esse volume sofreu quedas de 49,1, de P2 para P3, e 17,3%, de P3 para P4. Posteriormente, voltou a apresentar crescimento de P4 para P5, dessa vez, equivalente a 62,9%. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica cresceu 35,3%.

A tabela a seguir apresenta a relação entre o estoque final e a produção da indústria doméstica em cada período de análise.

	Relação Estoque Final/Produção			Em toneladas
	Estoque Final (A)	Produção (B)	Relação (%) (A/B)	
P1	100,0	100,0	[Confidencial]	
P2	197,3	85,4	[Confidencial]	
P3	100,4	134,1	[Confidencial]	
P4	83,1	147,3	[Confidencial]	
P5	135,3	134,9	[Confidencial]	

A relação entre o estoque final e a produção aumentou 5 p.p. de P1 para P2 e caiu 6 p.p. de P2 para P3, e 0,7 p.p., de P3 para P4. Na sequência, aumentou 1,7 p.p. de P4 para P5. Considerando os extremos da série, não houve alteração na relação entre estoque final e produção de P1 para P5.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas contidas neste item, elaboradas a partir das informações constantes da petição e das informações obtidas na verificação **in loco**, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de MDI polimérico pela Bayer.

Número de Empregados					
	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	102,4	95,7	87,2	86,0
Administração	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Vendas	100,0	94,7	100,0	84,2	105,3
Total	100,0	101,6	96,2	87,0	88,1

Para obter os dados referentes aos empregados ligados à produção de MDI polimérico, partiu-se do número total de empregados da empresa, os quais foram segregados de acordo com a unidade de negócio e a planta em que estavam alocados, chegando-se, assim, ao total de *[confidencial]* empregados na unidade de negócio BMS, dos quais *[confidencial]* estavam alocados na unidade de São Paulo e *[confidencial]* na planta produtiva de Belford Roxo. Em seguida, foram identificados os centros de custos que estão relacionados às áreas de administração e vendas e, com base no percentual de participação de cada centro de custo nas despesas dos centros produtivos de cada produto, a empresa calculou as quantidades de empregados de vendas e da administração para a linha de MDI polimérico e para as demais linhas de produção.

Em seguida, para definição da quantidade de empregados diretamente ligados à linha de produção, considerou-se o total de empregados que estavam alocados nos centros de custos diretamente relacionados à produção do MDI. Segregou-se, então, essa quantidade com base no percentual de produção em empregados da produção do MDI polimérico, produto similar, e empregados da produção do MDI monomérico.

Por sua vez, a quantidade de empregados indiretos de produção corresponderia aos empregados alocados nos centros de custos que prestam serviços para outros negócios da Bayer S.A. e para outras empresas que estão instaladas no parque fabril de Belford Roxo, além da própria produção do MDI. Esses empregados foram alocados de acordo com a quantidade utilizada desses serviços indiretos por cada produto.

Verificou-se que, de P1 para P2, o número de empregados que atuam na linha de produção apresentou aumento de 2,9. Nos períodos subsequentes, apresentou quedas de 7,0%, de P2 para P3, de 8,4%, de P3 para P4, e 1,6% de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 13,7%.

Em relação aos empregados envolvidos no setor administrativo do produto investigado, o número de empregados permaneceu inalterado durante todo o período de análise de dano.

Já o número de empregos ligados às vendas diminuiu 4,8% de P1 para P2 e aumentou 0,8% de P2 para P3. No período subsequente, houve redução de 16,2% em relação ao período anterior. No entanto, de P4 para P5, o número de empregados que atuam no setor de vendas apresentou aumento de 31,2%. De P1 para P5, o número de empregados na área de vendas aumentou 5,5%.

Com relação ao número de empregados totais, verificaram-se aumentos de P1 a P2, de 2,0% e, de P4 para P5, de 1,8%. Nos períodos P2 para P3 e P3 para P4, foram observadas quedas nesse número de

(Fls. 56 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

6,1% e 9,4%, respectivamente. Assim, ao longo de todo o período de análise de dano (de P1 para P5), constatou-se diminuição de 11,6% no número total de empregados ligados à produção/venda do produto similar pela Bayer.

Produtividade por Empregado

	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	102,9	85,4	82,9
P3	95,7	134,1	140,1
P4	87,6	147,3	168,1
P5	86,3	134,9	156,3

Em toneladas

A produtividade por empregado ligado à produção oscilou durante o período, diminuindo 17,1% de P1 para P2, aumentando, em seguida, 69% e 19,9%, de P2 para P3, de P3 para P4, respectivamente. Novamente, de P4 para P5, apresentou redução, agora, equivalente a 7,0%. Considerando-se todo o período de análise de dano, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 56,3%.

Percebe-se que o menor índice de produtividade por empregado foi registrado em P2, quando atingiu apenas 137,5 toneladas por empregado ligado à produção, o que pode ser explicado pelo fato de, em P2, o número de empregados ligados à produção ter aumentado, apesar da queda do volume de produção. Por sua vez, o maior índice de produtividade foi observado em P4, quando se chegou a 278,8 toneladas por empregado, fato que pode ser explicado pelo aumento substancial observado na produção a partir do período P3 concomitante às sucessivas reduções no número de empregados ligados à produção. Por fim, tendo permanecido praticamente estável o número de empregados de P4 para P5, a queda nesse indicador reflete a contração observada na produção do produto similar da indústria doméstica.

Massa Salarial

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	138,7	84,9	69,0	66,7
Administração	100,0	96,7	98,8	110,7	112,0
Vendas	100,0	111,8	108,8	107,0	109,9
Total	100,0	136,0	86,9	72,5	70,6

Em mil R\$ corrigidos

Sobre o comportamento do indicador de massa salarial dos empregados da linha de produção, em reais corrigidos, observaram-se decréscimos de 38,8%, 18,7% e 3,3% de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Apenas, de P1 para P2, se observou aumento de 38,7% nesse indicador. Ademais, analisando-se os extremos da série, verificou-se decréscimo de 33,3% da massa salarial dos empregados ligados à produção no período de análise de dano como um todo.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e vendas, de P1 para P5, aumentou 10,4%. Já a massa salarial total, no mesmo período, foi diminuída em 29,4%.

6.1.6. Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

A tabela a seguir indica as receitas líquidas obtidas pela Bayer com a venda do produto similar de fabricação própria nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas apresentadas abaixo estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

Receita Líquida (Em mil R\$ corrigidos)					
	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	64,3	69,5	108,1	27,0	42,1
P3	101,1	111,9	110,7	24,3	24,0
P4	127,2	143,7	113,0	9,7	7,6
P5	123,7	140,4	113,5	4,5	3,6

Conforme a tabela apresentada, a receita líquida em reais corrigidos referente às vendas no mercado interno diminuiu 30,5% de P1 para P2. Em seguida, aumentou 60,9% e 28,4%, respectivamente, de P2 para P3 e de P3 para P4. Todavia, de P4 para P5, a receita líquida das vendas no mercado interno voltou a sofrer queda de 2,2%. Verificou-se aumento de 40,4% ao se analisar os extremos da série, ou seja, de P1 para P5.

Por sua vez, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar pela Bayer diminuiu durante todo o período de análise de dano: 73%, de P1 para P2, 10,3%, de P2 para P3, 60,1%, de P3 para P4, e, por fim, 53,9% de P4 para P5. Conseqüentemente, entre P1 e P5, constatou-se queda de 95,5% da receita líquida auferida com vendas no mercado externo.

A receita líquida total apresentou queda de P1 para P2, equivalente a 10,8%. Contudo, durante os demais períodos aumentou sucessivamente nos seguintes percentuais: 15,6% de P2 para P3, 24,1% de P3 para P4 e 3,3% de P4 para P5. Ao se considerar os extremos do período de análise, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou elevação de 32,2%.

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 respectivas quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1 deste Anexo. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Ressalta-se que os preços abaixo se encontram deduzidos de despesas de frete.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica – Produto de fabricação própria

Em R\$ corrigidos/t

	Preço no Mercado Interno	Preço no Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	82,9	89,9
P3	78,9	78,3
P4	93,2	78,7
P5	102,2	78,4

(Fls. 58 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Observou-se que, de P1 para P2 e de P2 para P3 o preço médio do MDI polimérico de fabricação própria vendido no mercado interno apresentou quedas de 17,1% e 4,8%, respectivamente. Por outro lado, de P3 para P4 e de P4 para P5 houve aumento de 18,1% e 9,7%, respectivamente. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno aumentou 2,2%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou queda em três períodos: 10,1% de P1 para P2, 12,9% de P2 para P3 e 0,4% de P4 para P5. Verificou-se aumento, apenas, no período de P3 para P4, equivalente a 0,5%. Tomando-se os extremos da série, observou-se decréscimo de 21,6% de P1 para P5 dos preços médios de MDI polimérico vendido no mercado externo.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

A tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da indústria doméstica no mercado interno, conforme apresentado na petição e ratificado por ocasião da verificação **in loco**, nos períodos de análise de dano. Registre-se que a receita operacional líquida se encontra deduzida dos fretes incorridos nas vendas.

As tabelas a seguir mostram a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de MDI polimérico de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela peticionária.

Demonstração de Resultados

	Em mil R\$ corrigidos				
	P1	P2	P3	P4	P5
1. Receita Operacional Líquida	100,0	69,5	111,9	143,7	140,4
2. CPV	100,0	81,4	127,0	140,4	127,8
3. Resultado Bruto	100,0	711,3	930,3	31,5	544,0
4. Despesas/Receitas Operacionais	100,0	143,2	133,4	141,1	195,3
4.1. Despesas Gerais e Administrativas	100,0	900,2	846,4	1.317,0	1.986,0
4.2. Despesas c/ Vendas*	100,0	63,2	51,2	58,3	56,1
4.3. Resultado Financeiro	100,0	1.149,0	806,4	511,9	1.142,0
4.4 Outras despesas/receitas operacionais	100,0	48,0	89,8	37,1	22,4
5. Resultado Operacional	100,0	246,1	277,7	109,8	61,4
6. Res. Operac. s/ Res. Financ.	100,0	221,6	263,4	98,9	32,1
7. Res. Operac. s/ Res. Financ. e Outras despesas e receitas operacionais	100,0	276,3	318,0	118,4	35,1

* Nota: Exceto frete e seguro sobre vendas.

Cumprе explicitar que, segundo informações contidas na petição e corroboradas durante a verificação **in loco**, empregou-se a representatividade do montante das vendas líquidas do produto similar de fabricação própria no mercado interno em relação ao montante referente ao MDI total como critério de rateio das despesas e receitas operacionais.

Com relação ao resultado bruto da Bayer, verificou-se significativa deterioração do indicador de P1 a P3, quando registrou retração de 611,3% de P1 para P2 e 30,8% de P2 para P3. Em P4 e P5, o resultado bruto da peticionária apresentou recuperação, respectivamente, de 103,4% e 1627,1%, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se todo o período de análise, de P1 para P5, o resultado bruto da indústria doméstica apresentou aumento de 644%.

(Fls. 59 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Assim como o resultado bruto, o resultado operacional da Bayer, no período, foi marcado por significativas quedas de P1 a P3, acumulando forte retração de 146,1% entre P1 e P2 e 12,9% de P2 para P3. Nos períodos P4 e P5, apresentou recuperação de 63,7% e 37,3%, respectivamente. Entre P1 e P5, o resultado operacional da indústria doméstica apresentou aumento de 63,7%.

O comportamento do resultado operacional auferido pela Bayer apresenta o mesmo comportamento exposto anteriormente durante o período mesmo ao se analisar o resultado operacional exclusive o resultado financeiro dessa empresa, que apresentou retração no período, marcado por significativas quedas de P1 a P3: 121,6% entre P1 e P2 e 18,8% de P2 para P3. Nos períodos P4 e P5, apresentou recuperação de 62,4% e 67,6%, respectivamente. Entre P1 e P5, o resultado operacional exclusive o resultado financeiro da indústria doméstica apresentou aumento de 67,9%.

A análise do resultado operacional da Bayer exclusive o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais conduz à mesma conclusão de quedas significativas ao longo do período de P1 a P3, resultando em retração de 176,3% entre P1 e P2 e 15,1% entre P2 e P3. De P3 para P4 e de P4 para P5 houve incrementos de 62,8 e 70,3%, respectivamente, no resultado operacional exclusive o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais. Tendo em conta todo o período de análise de dano, P1 a P5, esse indicador apresentou recuperação de 64,9%.

Ressalte-se que a Bayer obteve os menores resultados bruto e operacional com a comercialização do produto similar no mercado interno no período imediatamente anterior à elevação da TEC, ocorrida em P3. Importante destacar, também, que as aplicações de direito antidumping provisório e definitivo às importações de MDI polimérico oriundas da China e dos EUA aconteceram em maio e outubro de P4, respectivamente, período em que se observa forte recuperação nos resultados da indústria doméstica, embora suas margens permaneçam em patamares negativos.

A tabela abaixo apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

Demonstrativo de Resultados (R\$ corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Receita Operacional Líquida	100	83	79	93	102
2. CPV	100	97	90	91	93
3. Resultado Bruto	100	848	656	-20	-396
4. Despesas/Receitas Operacionais	100	171	94	92	142
4.1. Despesas Gerais e Administrativas.	100	1073	597	854	1445
4.2. Despesas c/ Vendas*	100	75	36	38	41
4.3. Resultado Financeiro	100	1370	569	332	831
4.4 Outras despesas/receitas operacionais	100	57	63	24	16
5. Resultado Operacional	100	293	196	71	45
6. Res. Operac. s/ Res. Financ.	100	264	186	64	23
7. Res. Operac. s/ Res. Financ. e Outras despesas e receitas operacionais	100	329	224	77	26

Obs.: As despesas com vendas não englobam frete e seguro sobre vendas, já deduzidos da receita líquida.

Verificou-se que, o CPV unitário diminuiu 3,0% de P1 para P2 e 7,6% de P2 para P3. Contudo, houve aumento de 1,6% e 2,1% de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Considerando os extremos da série, ou seja, de P1 para P5, observou-se queda de 7,0% no CPV unitário.

(Fls. 60 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Com relação ao resultado bruto unitário da Bayer, verificou-se significativa deterioração do indicador de P1 para P2, quando registrou retração de 747,9%. Nos períodos seguintes, o resultado bruto unitário apresentou recuperação: 22,5%, de P2 para P3, 103,1%, de P3 para P4, e 1.838%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, P1 a P5, o resultado bruto unitário da indústria doméstica apresentou aumento de 495,9%.

Em relação às despesas operacionais unitárias, após o incremento de 70,7% de P1 para P2, houve redução de 44,8% e 2,8% nos períodos seguintes (de P2 para P3 e de P3 para P4), respectivamente. Todavia, de P4 para P5 as despesas operacionais unitárias voltaram a apresentar aumento de 55,3%. De P1 a P5 as despesas operacionais unitárias na cresceram 42,1%.

Considerando o CPV e as despesas operacionais, tomados em conjunto, observou-se que houve redução apenas de P2 para P3, equivalente a 12,4%. Por outro lado, tanto de P1 para P2, como de P3 para P4 e de P4 para P5, foram observadas elevações 2,7%, 1,2% e 6,2%, respectivamente. Considerando-se os extremos da série, houve retração de 3,2%, de P1 para P5.

O resultado operacional unitário da Bayer apresentou comportamento semelhante ao seu resultado bruto unitário. Dessa forma, verificou-se significativa deterioração do indicador de P1 para P2, quando registrou retração de 193,4%. Nos períodos seguintes, o resultado operacional unitário apresentou recuperação: 33,2%, de P2 para P3, 63,7%, de P3 para P4, e 37,3%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, P1 a P5, o resultado operacional unitário da indústria doméstica apresentou aumento de 55,3%.

Ademais, ao se excluir o Resultado Financeiro e as Outras Despesas/Receitas, percebe-se que o comportamento do resultado operacional unitário auferido pela Bayer apresenta queda ainda mais acentuada, uma vez que o período foi marcado por forte retração de 74,4% entre P1 e P5.

Encontram-se apresentadas, na tabela abaixo, as margens de lucro associadas.

Margens de Lucro (%)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	1022,8	831,6	-21,9	-387,4
Margem Operacional	100,0	353,9	248,3	76,5	43,7
Margem Operacional s/RF	100,0	318,7	235,4	68,9	22,9
Margem Operacional s/RF e OD/R	100,0	397,3	284,3	82,4	25,0

Conforme se pode depreender da tabela, as margens melhoraram de P3 até P5, o que pode ser explicado pela elevação da TEC em P3 e pela aplicação de direito antidumping provisório, no mês de maio de P4, e de medida antidumping definitiva, no mês de outubro de P4, contra as importações originárias da China e dos EUA, conforme relatado anteriormente. De fato, percebe-se que as margens de lucro passaram a apresentar tendência de recuperação a partir de P3. Ocorreu deterioração das margens em relação a P1, nos períodos P2 e P3 de análise de dano, alcançando seus piores patamares.

A margem bruta durante o período sofreu redução de [confidencial] p.p., de P1 para P2. Nos períodos seguintes, a indústria doméstica apresentou recuperação nesse indicador cuja evolução se comportou da seguinte forma: aumento de [confidencial] p.p. de P2 para P3, embora a margem tenha permanecido negativa, crescimento de [confidencial] p.p., de P3 para P4, quando a margem passa a ser positiva e, por fim, um incremento de [confidencial] p.p., de P4 para P5. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1.

A margem operacional diminuiu [confidencial] p.p. em P2 e aumentou [confidencial] p.p., [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente, em P3, P4 e P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1.

A margem operacional, exceto resultado financeiro, por sua vez, caiu [confidencial] p.p. em P2 e cresceu [confidencial] p.p. em P3, [confidencial] p.p. em P4 e [confidencial] p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, a margem operacional, exceto resultado financeiro, obtida em P5, aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1.

Com relação à margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas, verificou-se diminuição de [confidencial] p.p. em P2, e aumentos de [confidencial] p.p., [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente, em P3, P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. De P1 a P5, tal indicador apresentou crescimento de [confidencial] p.p.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

A tabela seguir mostra a evolução dos custos médios de produção de MDI polimérico da indústria doméstica em cada período de análise de dano, tal como apresentado na petição e alterado em virtude da verificação **in loco**.

Custo de Produção (R\$ corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos Variáveis	100,0	132,2	115,6	123,6	124,0
1.1 Matéria-prima	100,0	100,4	94,1	100,5	94,0
1.1.1 Benzeno	100,0	106,1	105,1	124,4	117,7
1.1.2 Ácido Nítrico	100,0	101,1	100,7	113,5	105,1
1.1.3 Cloro	100,0	102,2	90,2	82,6	60,6
1.1.4 Formol	100,0	86,0	74,3	76,2	83,5
1.1.5 Gás Natural	100,0	102,4	74,4	58,4	67,6
1.1.6 Coque	100,0	115,7	114,3	97,0	94,7
1.1.6 Soda Cáustica	100,0	53,3	61,7	60,8	59,9
1.2 Outros insumos	100,0	-33,9	-33,9	-36,7	-97,2
1.3 Utilidades	100,0	191,2	127,9	136,9	132,1
2. Custos fixos	100,0	50,9	45,2	48,2	47,8
2.1 Mão de obra direta	100,0	39,0	33,4	33,1	32,4
2.2 Depreciação	100,0	119,0	133,4	171,7	170,0
2.3 Manutenção	100,0	108,4	90,3	92,8	96,7
2.4 Meio Ambiente	100,0	30,4	21,8	20,9	20,4
2.5 Demais Gastos	100,0	23,2	21,7	23,2	20,8
3. Custo de Produção (1+2)	100,0	98,7	86,6	92,5	92,6

Inicialmente, deve-se ressaltar que, segundo a peticionária, é utilizada a contabilização baseada [confidencial].

O custo de produção unitário, ao longo do período, aumentou 6,9% em P4 e 0,1% em P5, e decresceu nos demais períodos, 1,3% em P2 e 12,3% em P3, sempre em relação ao período anterior. Na

(Fls. 62 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

comparação entre os extremos do período de análise de dano, verificou-se redução de 7,4% no custo de produção unitário da Bayer.

De P1 para P5, o custo com matéria-prima, [confidencial], apresentou aumento de 24%. Por outro lado, os custos fixos, [confidencial], apresentaram redução de 52,2% de P1 para P5.

6.1.7.2. Da relação custo/preço

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

Participação do Custo no Preço de Venda no Mercado Interno

Em R\$ corrigidos/t

	Preço de Venda no Mercado Interno (A)	Custo de Produção (B)	Relação (B/A) (%)
P1	100,0	100,0	[Confidencial]
P2	82,9	98,7	[Confidencial]
P3	78,9	86,6	[Confidencial]
P4	93,2	92,5	[Confidencial]
P5	102,2	92,6	[Confidencial]

Observou-se que a relação custo de produção/preço elevou-se apenas de P1 para P2, em [confidencial] p.p. Por outro lado, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, houve recuo de [confidencial] p.p., [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p. Em P1 e em P5, vendeu-se produto a valores inferiores ao custo de sua produção. Ao considerar todo o período (P1 a P5), a relação custo de produção/preço diminuiu [confidencial] p.p. Dessa forma, a deterioração das relações custos/preço, de P1 para P3, deve-se ao fato de, nesse período, a queda do preço (21%) ocorrer em ritmo superior à diminuição dos custos de produção (13%), acarretando incremento da participação do custo de produção no preço médio de venda no mercado interno que durante quase todo o período esteve próxima de 100%. Observa-se, contudo, inversão nessa tendência nos períodos P4 e P5, quando essa relação decresce para [confidencial]% e [confidencial]%, respectivamente. Nesses dois períodos, apesar de incremento de 7% no custo de produção de P3 para P5, observou-se crescimento de 29,5% no preço da indústria doméstica. Cumpre ressaltar que, de P3 a P5, houve elevação da tarifa Externa Comum do produto investigado, bem como aplicação de direito antidumping sobre as importações oriundas da China e dos Estados Unidos.

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

O efeito das importações a preços 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 a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto investigado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do MDI polimérico importado das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens investigadas, foram considerados os valores totais de importação na condição CIF e os valores totais do Imposto de Importação (II), em reais, de cada uma das operações de importação, obtidos a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Foram calculados então, para cada operação de importação, os valores do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) de 25% sobre o valor do frete internacional, quando marítimo. Por fim, foram consideradas despesas de internação de 1,5%, percentual obtido com base nas informações submetidas pelos importadores que responderam ao questionário do importador, sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas realizadas via transporte aéreo e aquelas destinadas à Zona Franca de Manaus. Além disso, o percentual utilizado para se apurarem as despesas de internação foi obtido com base nas respostas ao questionário do importador apresentadas, referentes ao período de investigação de dumping.

Cada uma dessas rubricas (CIF, II, AFRMM e despesas de internação) foi então corrigida com base no IGP-DI e posteriormente dividida pela quantidade total, a fim de se obter os valores de cada uma em reais corrigidos por tonelada importada. Finalmente, o somatório das rubricas unitárias foi realizado e foram obtidos, assim, os preços médios ponderados internados em reais corrigidos.

Os quadros a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica, por origem investigada.

Subcotação do Preço das Importações da Alemanha					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	80,6	67,6	103,7	113,2
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	80,6	83,1	106,7	113,2
AFRMM (R\$/t)	100,0	42,4	462,1	101,8	81,3
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	100,0	80,6	67,6	103,7	113,2
CIF Internado (R\$/t)	100,0	80,4	71,9	104,0	113,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	100,0	76,1	62,8	85,7	87,7
Preço da Indústria Doméstica	100,0	82,9	78,9	93,2	102,2
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100,0	20,7	(68,8)	24,4	(30,6)

Subcotação do Preço das Importações da Bélgica					
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	93,5	107,0	122,6	146,6
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	93,5	146,9	140,8	146,6
AFRMM (R\$/t)	100,0	105,4	427,1	89,0	117,0
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	100,0	93,5	107,0	122,6	146,6
CIF Internado (R\$/t)	100,0	93,8	118,1	124,1	146,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	100,0	88,8	103,1	102,2	113,4
Preço da Indústria Doméstica	100,0	82,9	78,9	93,2	102,2
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100,0	58,5	(21,0)	55,9	56,1

Subcotação do Preço das Importações de Portugal

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	-	-	100,0	135,6	160,1
Imposto de Importação (R\$/t)	-	-	100,0	125,3	112,1
AFRMM (R\$/t)	-	-	100,0	125,8	147,2
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	-	-	100,0	135,6	160,1
CIF Internado (R\$/t)	-	-	100,0	133,7	152,1
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	-	-	100,0	126,2	135,3
Preço da Indústria Doméstica	-	-	100,0	118,1	129,5
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	-	-	100,0	(62,9)	1,2

Subcotação do Preço das Importações da Coreia do Sul

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	-	-	-	100,00	115,59
Imposto de Importação (R\$/t)	-	-	-	100,00	101,39
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	100,00	84,74
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	-	-	-	100,00	115,59
CIF Internado (R\$/t)	-	-	-	100,00	113,44
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,00	106,93
Preço da Indústria Doméstica	-	-	-	100,00	109,70
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,00	895,99

Subcotação do Preço das Importações da Espanha

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	-	100,0	110,4	-	173,8
Imposto de Importação (R\$/t)	-	100,0	157,8	-	173,8
AFRMM (R\$/t)	-	100,0	23,8	-	25,4
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	-	100,0	110,4	-	173,8
CIF Internado (R\$/t)	-	100,0	113,2	-	169,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	-	100,0	104,3	-	138,5
Preço da Indústria Doméstica	-	100,0	95,2	-	123,3
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	-	100,0	46,7	-	42,5

Subcotação do Preço das Importações da Hungria

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	-	-	-	100,0	108,5
Imposto de Importação (R\$/t)	-	-	-	100,0	101,6
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	100,0	106,0
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	-	-	-	100,0	108,5
CIF Internado (R\$/t)	-	-	-	100,0	107,6
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,0	101,4
Preço da Indústria Doméstica	-	-	-	100,0	109,7
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,0	(49,4)

Subcotação do Preço das Importações dos Países Baixos

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	-	-	-	100,0	102,5
Imposto de Importação (R\$/t)	-	-	-	100,0	71,7
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	100,0	280,5
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	-	-	-	100,0	102,5
CIF Internado (R\$/t)	-	-	-	100,0	98,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,0	92,4
Preço da Indústria Doméstica	-	-	-	100,0	109,7
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	-	-	-	100,0	(913,7)

O quadro a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de investigação de dano à indústria doméstica, para as origens investigadas.

Subcotação do Preço das Importações das origens investigadas

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,00	94,15	102,38	132,05	154,45
Imposto de Importação (R\$/t)	100,00	94,15	143,36	158,43	153,95
AFRMM (R\$/t)	100,00	116,99	61,50	95,91	84,64
Despesas de internação (1,5% s/ CIF)	100,00	94,15	102,38	132,05	154,45
CIF Internado (R\$/t)	100,00	94,59	106,46	134,49	153,03
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	100,00	89,59	92,92	110,76	118,81
Preço da Indústria Doméstica	100,00	82,90	78,90	93,18	102,21
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100,00	53,92	18,22	17,06	30,35

Constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens investigadas, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica de P1 para P5.

Observou-se, assim, que apesar da indústria doméstica, após a aplicação de medida antidumping contra as importações originárias da China e dos EUA, em P4, ter revertido a tendência de queda em seus resultados e a depressão de preços causada pelas importações daqueles países, as importações das origens investigada sempre estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica ao longo do período de análise.

Considerando todo o período de análise, de P1 para P5, não se observou depressão do preço da indústria doméstica, uma vez que esse variou positivamente o equivalente a 2,2%, tampouco supressão, uma vez o custo caiu 7,3% no mesmo período. Contudo, relembre-se que nos períodos P2 e P3, devido às importações originárias da China e dos EUA, o preço da indústria doméstica já se encontrava deprimido, contraindo 17,1% e 4,7%, respectivamente, em relação ao período anterior. Essa tendência foi revertida em P4 e em P5, períodos que sucedem a aplicação de medida antidumping contra as importações originárias da China e dos EUA.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude das margens de dumping apuradas no item 4.2 deste Anexo afetaram a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações de MDI polimérico das origens investigadas para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

(Fls. 66 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Considerando o respectivo valor normal apurado no item 4.2 deste Anexo – US\$ 1.919,64/t para a Alemanha, US\$ 1.919,45/t para a Bélgica, US\$ 2.317,01/t para a Hungria, US\$ 1.919,45/t para Portugal, US\$ 1.919,45/t para os Países Baixos, US\$ 2.546,74/t para a Espanha e US\$ 2.022,34/t para a Coreia do Sul – como sendo o preço pelo qual os exportadores venderiam MDI polimérico ao Brasil na ausência de dumping, indagou-se a que valores as importações brasileiras originárias desses produtores/exportadores seriam internadas no mercado brasileiro.

Os valores referentes a imposto de importação, AFRMM e despesas de internação para os produtores/exportadores de MDI polimérico das origens investigadas foram obtidos conforme metodologia descrita no item 6.1.7.3 deste Anexo.

Os valores referentes a frete internacional e seguro internacional foram obtidos através dos dados fornecidos pelos produtores/exportadores em seus questionários.

Esclareça-se que, os valores normais, em US\$/t, foram convertidos para reais, utilizando-se a taxa média de câmbio do período, de 2,16.

Ao se comparar os valores normais internados obtidos acima com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica, de R\$ 6.007,88/t, em P5, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, não restaria evidenciado efeito sobre o preço da indústria doméstica.

6.1.8. Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na petição inicial e validado quando da verificação **in loco**. Ademais, ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados pela empresa no período, constantes da petição, conferiram com os cálculos efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa no período.

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

Fluxo de Caixa

Em mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100%	-493%	596%	294%	-2080%
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	100%	123%	115%	92%	215%
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	100%	601%	-128%	-56%	1941%
Caixa Líquido Total	100%	-69%	-197%	124%	-290%

Observou-se que o caixa líquido total da empresa oscilou ao longo do período de investigação de dano. A geração de caixa foi positiva nos períodos P2, P3 e P5 e negativa nos demais períodos. Em considerando os extremos da série, verificou-se aumento líquido nas disponibilidades da empresa de 390%. De P1 para P2 houve crescimento nas disponibilidades de 169%. Em P3, em relação a P2, houve aumento de 186%. Já em P4, observou-se queda nas disponibilidades em 163%. Por fim, em P5, em relação a P4, houve crescimento de 333% nas disponibilidades da empresa.

6.1.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da indústria doméstica pelo valor do ativo total dessa indústria, constante de suas demonstrações financeiras.

Tal indicador foi apresentado pela indústria doméstica na petição de início da investigação. Ressalte-se que os valores totais do lucro líquido e do ativo total da indústria no período, constantes deste apêndice, conferiram com os cálculos do efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa no período.

Retorno dos Investimentos

Em mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100%	-153%	206%	1081%	1358%
Ativo Total (B)	100%	103%	109%	128%	159%
Retorno (A/B) (%)	100%	-148%	188%	842%	852%

Observou-se que a taxa de retorno sobre investimentos foi positiva apenas em P2, ao passo que nos demais períodos esteve sempre em níveis negativos. De P1 a P2, subiu [confidencial] p.p. Em seguida, nos demais períodos (P2 a P3, P3 a P4 e P4 a P5), apresentou queda de [confidencial] p.p., [confidencial] p.p. e [confidencial] p.p., respectivamente. Ao se considerar os extremos da série, o retorno dos investimentos constatado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [confidencial] p.p.

6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,0	91,3	105,9	108,6	96,6
Índice de Liquidez Corrente	100,0	122,5	83,1	87,6	65,5

O índice de liquidez geral sofreu redução de 8,7% de P1 para P2. Houve recuperação, de P2 para P3, de 16%, e de P3 para P4, de 2,5%. Em seguida, voltou a cair 11,1% no período subsequente (P4 para P5). Ao se considerar todo o período investigado, de P1 para P5, esse indicador diminuiu 3,4%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, experimentou o seguinte comportamento: crescimento de 22,5% de P1 para P2, queda de 32,2% de P2 para P3, voltou a se recuperar de P3 para P4, em 5,5% e, sofreu nova redução de P4 para P5, de 25,3%. Considerando os extremos da série, observou-se decréscimo desse indicador de 34,5%, de P1 a P5.

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

A despeito de o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno em P5 ter sido superior ao volume de vendas registrado em P1 (37,4%), as vendas internas passaram a apresentar trajetória decrescente a partir de P4. Partem de 39.263,5 t em P4 para 34.991,2 t em P5, o que significa decréscimo de 10,9%.

Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do seu volume de venda no mercado interno, poder-se-ia constatar que a indústria doméstica cresceu no período de investigação de dano. Porém, relativamente a P4, o que se deu foi o contrário, ou seja, houve retração da indústria doméstica.

Convém ressaltar, nesse ponto, que a redução no volume de vendas internas não foi compensada por incremento no desempenho exportador da indústria doméstica, haja vista que as vendas externas caem, de P1 para P5, 94,3%.

Frise-se que a redução, de P4 para P5, no volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno, foi acompanhada pelo crescimento de 113,2%, de P4 a P5, no volume das importações investigadas. Essas importações acumularam aumento de 702,7% desde P1. Desse modo, de P4 a P5, houve queda de 5 p.p. da participação da indústria doméstica no CNA, e aumento, por outro lado, de 24 p.p. da participação das importações objeto de dumping, as quais estavam subcotadas relativamente aos preços da indústria doméstica desde P1.

Ademais, em P4, período em que a indústria doméstica experimentava recuperação em relação à sua receita líquida, ocorre o maior crescimento das importações investigadas (313,5% de P3 a P4). Recorde-se que em P4 ocorre a aplicação de medida antidumping contra as importações originárias da China e dos EUA. De P4 para P5, as importações das origens investigadas a preços de dumping continuam sua trajetória de crescimento (113,2%), ao passo que a indústria doméstica experimenta deterioração em relação à sua receita (2,2%), decorrente especialmente da diminuição no seu volume de vendas (10,9%), uma vez que no preço praticado no mercado interno observou-se crescimento (9,7%).

6.2. Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

Da análise dos indicadores da indústria doméstica, observa-se que:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno cresceram 9,5 mil toneladas (37,4%) em P5, em relação a P1. De P4 para P5, houve queda de 10,9% na quantidade vendida pela indústria doméstica, acompanhado de redução de 2,2% na receita líquida. Dessa forma, observou-se que a empresa não logrou manter o crescimento no volume de vendas experimentado no período P1 para P4, equivalente a 54,2% (13,8 mil toneladas), quando apresentou na série o maior volume de vendas;

b) a participação das vendas internas da Bayer no mercado interno cresceu 0,8 p.p. de P1 para P5, permanecendo praticamente estável, apesar de crescimento de 35,0% do mercado brasileiro no mesmo período. Entretanto, observou-se que a empresa, apesar de ter ganhado participação de P2 para P3, alcançando 49,7% de participação, não conseguiu manter este patamar nos períodos seguintes, dado que sua participação apresentou quedas sucessivas de P3 para P4 (1,1 p.p.) e de P4 para P5 (5,5 p.p.), quando havia retrocedido para 43,1%;

c) a produção da indústria doméstica apresentou comportamento equivalente ao de suas vendas. Neste sentido, cresceu 12,8 mil toneladas de P1 para P4, o que significou aumento de 47,3%. Entretanto,

essa tendência não foi mantida e esse indicador retrocedeu 3,3 mil toneladas de P4 para P5 (queda de 8,4%). Considerado todo o período de análise, observou-se crescimento de 34,9% na produção da indústria doméstica. O comportamento da produção foi refletido no grau de ocupação da indústria doméstica que apresentou, de P1 para P5, crescimento de 11,6 p.p. e, de P4 para P5, queda de 6,5 p.p.;

d) os estoques finais cresceram 35,3% de P1 para P5 e 62,9% de P4 para P5. A relação estoque final/produção, por sua vez, permaneceu inalterada de P1 para P5. Por sua vez, de P4 pra P5, essa relação apresentou crescimento de 1,7 p.p.;

e) o número total de empregados da indústria doméstica diminuiu 11,6% de P1 para P5 e cresceu 1,8% de P4 para em P5. A massa salarial total apresentou diminuição de 29,4%% entre P1 e P5 e de 2,6% de P4 para P5;

f) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 13,7% menor quando comparado a P1 e 1,6% menor do que em P4. Da mesma forma, a massa salarial dos empregados ligados à produção em P5 diminuiu 33,3% em relação a P1 e 3,3% em relação a P4;

g) a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 56,3% ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, e diminuiu 7,0% de P4 para P5. A queda na produtividade, de P4 para P5, se deveu à queda na produção, uma vez que o número de empregados se manteve praticamente estável;

h) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de MDI polimérico no mercado interno aumentou 40,4% de P1 para P5. Entretanto, de P4 para P5 houve retração de 2,2% na receita, o que foi resultado da redução de 10,9% na quantidade vendida no período;

i) o custo de produção decresceu 7,4% de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno aumentou 2,2%. Assim, a relação custo de produção/preço diminuiu 8,9 p.p. De P4 para P5 o custo aumentou 0,1%, enquanto o preço subiu 9,7%, de forma que a relação custo de produção/preço caiu 8,3 p.p. De P1 para P3, apesar da diminuição de 13,4% no custo de fabricação, o preço médio de venda de MDI polimérico no mercado interno decresceu 21,0%. Assim, nesse mesmo período, observou-se que houve crescimento de 9,2 p.p. na relação custo de produção/preço, resultando em depressão do preço da indústria doméstica;

j) O resultado e as margens de lucro obtidas pela indústria doméstica no mercado interno experimentou recuperação ao longo do período de análise. O resultado bruto verificado em P5 foi 644,0% maior do que o observado em P1. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 aumentou [confidencial] p.p. em relação a P1. Da mesma forma, houve aumento de 1.627,1% no resultado bruto de P4 para P5, enquanto a margem bruta subiu [confidencial] p.p. nesse período; e

k) o resultado operacional verificado em P5 foi 38,6% maior do que o observado em P1. De P4 para P5, o resultado cresceu 44,1%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 cresceu [confidencial] p.p. em relação a P1 e [confidencial] p.p. em relação a P4.

6.2.1. Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica

Em manifestação protocolada em 8 de agosto de 2014, a Electrolux apresentou como argumentos para a inaplicação de direito antidumping a necessidade de correção do percentual sobre CIF a se considerar para fins de cálculo de interinação, passando de 3% (dados da Peticionária) para 6%; inexistência de depressão e supressão de preços devido ao fato de, desde P3, os preços da Bayer terem

subido, em termos relativos, bem mais que o preço dos importados; e a melhora dos indicadores da indústria nacional após a aplicação dos direitos antidumping definitivos contra Estados Unidos da América e República Popular da China ao fim do processo MDIC/SECEX 52000.032654/2010-86.

6.2.2. Do posicionamento acerca das manifestações

Com respeito ao pedido da Electrolux de revisão do percentual aplicado sobre o valor CIF das importações brasileiras utilizado para o cálculo das despesas de internação, cumpre informar que o percentual utilizado fora estimado pela peticionária e considerado no momento de início da investigação, a melhor informação disponível. Contudo, para fins de determinação preliminar, é importante destacar que o percentual aplicado sobre o valor CIF das importações brasileiras para determinação das despesas de internação do produto importado considerou as informações fornecidas pelos importadores brasileiros que apresentaram resposta ao questionário, como explanado no item 6.1.7.3 deste Anexo.

Em relação aos demais argumentos da Electrolux que, segundo a empresa, descaracterizariam o dano à indústria doméstica, considerando todo o período de análise, de P1 para P5, não se observou depressão do preço da indústria doméstica, uma vez que esse variou positivamente o equivalente a 2,2%, tampouco supressão, uma vez o custo caiu 7,3% no mesmo período. Contudo, é importante recordar que nos períodos P2 e P3, devido às importações originárias da China e dos EUA, o preço da indústria doméstica já se encontrava deprimido, contraindo 17,1% e 4,7%, respectivamente, em relação ao período anterior.

Ainda, a melhora nos indicadores observada em relação ao período compreendido entre P1 e P3 ocorreu após a elevação da Tarifa Externa Comum em P3 e a aplicação de medida antidumping, tanto provisória como definitiva, em relação a essas importações, em P4. Contudo, constatou-se que essa tendência de recuperação foi revertida em P4 e em P5, períodos que sucederam a aplicação de medida antidumping contra as importações originárias da China e dos EUA. Entretanto, apesar da melhora nos indicadores financeiros, a indústria doméstica não logrou reverter o prejuízo observado no resultado e na margem operacional durante o período de análise. Mais ainda, percebe-se, de P4 para P5, clara deterioração de determinados indicadores da indústria doméstica que não seguiram a tendência de recuperação experimentada em P4, retornando, em alguns casos, aos patamares observados quando a indústria doméstica sofria a concorrência das importações a preços de dumping originárias da China e dos Estados Unidos, particularmente relacionados aos volumes de venda e produção (participação no mercado, estoques, grau de ocupação, emprego, produtividade etc.).

6.3. Da conclusão preliminar a respeito do dano

De início, recorde-se que de P1 para P3 a indústria doméstica sofria dano em decorrência das importações a preços de dumping originárias da China e dos Estados Unidos, conforme evidenciado pelo Parecer DECOM nº 31, de 2 de outubro de 2012. Assim, a melhora nos indicadores observada em relação a esse período ocorreu após a elevação da Tarifa Externa Comum em P3 e a aplicação de medida antidumping, tanto provisória como definitiva, em relação a essas importações no período P4.

Entretanto, apesar da melhora nos indicadores financeiros da indústria doméstica durante o período investigado, como aumento do resultado e da margem bruta, aumento do preço médio de venda do produto similar no mercado interno e a melhora na relação custo de fabricação/preço, a indústria doméstica não logrou reverter o prejuízo observado no resultado e na margem operacional durante o período de análise.

(Fls. 71 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

Mais ainda, percebe-se, de P4 para P5, clara deterioração de determinados indicadores da indústria doméstica, particularmente relacionados aos volumes de venda e produção (participação no mercado, estoques, grau de ocupação, emprego, produtividade etc.) que não seguiram a tendência de recuperação experimentada até P4, retornando, em alguns casos, aos patamares observados quando a indústria doméstica sofria a concorrência das importações a preços de dumping originárias da China e dos Estados Unidos.

Portanto, considerando os indicadores da indústria doméstica e o cenário acima exposto, determinou-se, preliminarmente, a existência de dano à indústria doméstica no período de investigação.

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 objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o dano à indústria doméstica.

7.1. Do impacto das importações objeto 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 investigadas contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Conforme já mencionado, as importações das origens investigadas cresceram em todos os períodos, com exceção de P2, alcançando aumento de 702,7% de P1 para P5 e de 113,2% de P4 para P5. Disso resultou o aumento da participação dessas importações no mercado brasileiro, em 24,3 p.p. de P4 para P5. Concomitantemente, a indústria doméstica perdeu vendas de P4 para P5 (10,9%), de forma que sua participação no mercado brasileiro caiu 5,5 p.p.

Observou-se, portanto, a substituição das vendas da indústria doméstica pelas importações investigadas em P5 e a conseqüente retração da sua receita líquida.

Em conseqüência dessa substituição, observou-se queda na participação no mercado brasileiro, na produção e na receita líquida, afetando negativamente o ritmo de recuperação da indústria doméstica.

Dessa forma, pode-se concluir haver indícios de que as importações de MDI polimérico a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica de P4 para P5.

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

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

7.2.1. Volume e preço de importação dos demais países

De início, recorde-se que de P1 para P3 a indústria doméstica sofria concorrência das importações a preços de dumping originárias da China e dos Estados Unidos da América. Em relação a essas importações ocorreu a aplicação de medida antidumping, tanto provisória como definitiva, no período P4, o que acarretou, muito provavelmente, a queda do volume importado dessas origens. Além disso, recorde-

(Fls. 72 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

se que a NCM 3909.30.20 sob a qual são classificadas as importações de MDI polimérico foi incluída na LETEC, o que ocasionou a elevação da TEC de 14% para 20% em 17 de fevereiro de 2011, fato que contribuiu para a queda das importações totais no período P3. Dessa forma, foram observadas quedas sucessivas nos volumes das importações tanto da China quanto dos EUA de P3 a P5. Essas importações que conjuntamente representavam 86,9% das importações brasileiras de MDI polimérico em P1 reduziram-se ao percentual de representatividade de 18,2% em P5.

Assim, as importações brasileiras de MDI polimérico das demais origens foram relevantes nos primeiros períodos de análise, notadamente em razão do volume das importações da China e dos Estados Unidos da América. Excluindo-se as importações da China e dos EUA do total de importações das demais origens, verificou-se que o volume restante foi inferior ao volume das importações investigadas a preços de dumping ao longo do período sob análise, alcançando os seguintes percentuais de participação: 1,6%, em P2, 6,2%, em P3, 0,8%, em P4, e 2,2%, em P5. Importante destacar que em P1 não houve importação das demais origens.

Dessa forma, a partir da análise das importações brasileiras oriundas dos demais países, inclusive China e Estados Unidos da América, verificou-se que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído, exceto de P1 para P3, tendo em vista que tal volume foi muito inferior ao volume das importações investigadas a preços de dumping em P5 e decrescentes a partir de P3.

7.2.2. Processo de liberalização das importações

Em 18 de fevereiro de 2011, o código 3909.30.20 da NCM foi incluído na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) pela Resolução CAMEX nº 7, de 17 de fevereiro de 2011, tendo sua alíquota do Imposto de Importação (II) alterada para 20%. Posteriormente, em 9 de maio de 2012, o item foi excluído da LETEC por meio da Resolução CAMEX nº 29, de 25 de abril de 2012, retornando a alíquota do II ao patamar anterior de 14%.

Dado que a alíquota de 14% vigorava em P1 e P2 quando as importações das origens investigadas representavam 13,4% e 14,3%, respectivamente, do total das importações brasileiras de MDI polimérico, e que o crescimento substancial dessas importações aconteceu nos períodos P4 e P5, períodos em que houve a aplicação de medida antidumping, tanto provisória quanto definitiva, sobre as importações da China e dos EUA, ao tempo em que retornou-se a TEC ao percentual de 14%, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações. Recordar-se ainda que as importações totais, ao longo de todo o período de análise, cresceram apenas 11.538 t, ao passo que o mercado brasileiro cresceu 21.063 t, indicando claramente que as importações a preços de dumping originárias da China e dos EUA foram substituídas pelas importações a preços de dumping das origens investigadas.

7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de MDI polimérico apresentou crescimento de 35% de P1 para P5.

Dessa forma, os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser atribuídos às oscilações do mercado, uma vez que não foi constatada contração na demanda e as importações investigadas a preços de dumping aumentaram muito mais que o mercado brasileiro.

Além disso, durante o período analisado não foram constatadas mudanças no padrão de consumo do MDI polimérico no mercado brasileiro.

7.2.4. Práticas restritivas ao comércio e progresso tecnológico

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

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O produto importado das origens investigadas e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado, além de serem fabricados com a utilização de processos produtivos semelhantes.

7.2.5. Desempenho exportador

Com relação ao desempenho exportador, constatou-se que a indústria doméstica apresentou queda do volume exportado de MDI polimérico de P1 para P2, aumento de P2 para P3, e novas quedas nos períodos subsequentes. Ao longo do período, de P1 para P5, houve queda de 94,3% no volume de exportações, e queda de 53,7% de P4 para P5.

Concomitantemente à queda no volume exportado, também houve redução na proporção das vendas ao mercado externo sobre as vendas totais da indústria doméstica. Enquanto em P1 as exportações representavam 11,9% das vendas totais, esse percentual caiu para 1,1% e 0,6% em P4 e P5, respectivamente.

Ainda assim, não há como atribuir a totalidade do dano constatado nos indicadores econômicos da indústria doméstica ao desempenho exportador, pois indicadores como volume de vendas no mercado interno, resultados e margens de lucro foram pouco afetados pela queda nas exportações, devido à sua pouca representatividade nas vendas totais, especialmente nos períodos em que se observa a maior penetração das importações investigadas: 1,1% em P4 e 0,6% em P5.

7.2.6. Produtividade

A produtividade, nesse caso, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, é um indicador que analisa um fator de produção, qual seja, mão de obra, que representa cerca de [confidencial]% do custo de produção unitário reportado pela indústria doméstica. Por esse motivo, variações nesse indicador têm peso pequeno no cálculo da eficiência dos fatores de produção empregados pela indústria doméstica.

Além disso, observou-se crescimento na produtividade da indústria doméstica quando levado em consideração todo o período de análise, P1 para P5: 56,3%. Apesar desse crescimento, observou-se, em P5, redução de 7% nesse indicador. Essa redução se explicaria pelo número de empregados ligados à produção ter permanecido estável de P4 para P5 (-1,6%), ao passo que, nesse mesmo período, observou-se decréscimo na produção (8,4%), ocasionado pela redução da demanda pelo produto da indústria doméstica. Assim, a queda na produtividade é reflexo do menor ritmo na diminuição do número de empregados ligados à produção em relação ao ritmo da queda verificado na produção de MDI polimérico. Ou seja, a produtividade não poderia ser considerada um fator de dano à indústria doméstica, no presente caso, mas, sim, um índice que reflete a deterioração nos indicadores de produção da indústria doméstica.

7.3. Da conclusão preliminar a respeito da causalidade

Em 18 de fevereiro de 2011, o código 3909.30.20 da NCM foi incluído na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) pela Resolução CAMEX nº 7, de 17 de fevereiro de 2011, tendo sua

(Fls. 74 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

alíquota do Imposto de Importação (II) alterada para 20%. Posteriormente, em 9 de maio de 2012, o item foi excluído da LETEC por meio da Resolução CAMEX nº 29, de 25 de abril de 2012, retornando a alíquota do II ao patamar anterior de 14%.

Em 9 de maio de 2012, foi publicada a Resolução CAMEX nº 27, de 25 de abril de 2012 que aplicou direito antidumping provisório sobre as importações de MDI polimérico oriundas da China e dos EUA.

Em 31 de outubro de 2012 foi publicada a Resolução CAMEX nº 77 que aplicou direito antidumping sobre as importações de MDI polimérico oriundas da China e dos EUA. Infere-se, assim, que ocorreu nas importações dessas origens a prática de preços de dumping, o dano à indústria doméstica e que a causa desse dano eram as importações desleais dessas origens.

Apresentam-se nos quadros a seguir os volumes importados da China e dos EUA, em conjunto, e das importações das origens investigadas no presente processo, bem como a evolução da participação dessas importações em relação ao Consumo Nacional Aparente.

Evolução do volume de importações e do CNA (toneladas)

	P1	P2	P3	P4	P5
CNA	100,0	117,5	120,7	133,9	134,8
Importações China e EUA	100,0	138,1	100,0	78,9	26,5
Importações investigadas	100,0	151,8	91,0	376,5	802,7

Participação do volume das importações no CNA (%)

	P1	P2	P3	P4	P5
Participação no CNA das importações da China e EUA	100,0	117,5	82,8	58,9	19,7
Participação CNA das Importações investigadas	100,0	129,1	75,4	281,1	595,5

Conforme demonstrado no quadro a seguir, após a aplicação de medida antidumping sobre as importações da China e dos EUA, observou-se migração das importações dessas origens para as importações das origens investigadas. O mesmo comportamento pode ser observado em relação à participação no Consumo Nacional Aparente das importações desses dois países e das demais origens.

Dessa forma, particularmente em P4 e P5, quando havia expectativa de recuperação da indústria doméstica após a aplicação de medida antidumping sobre as importações da China e dos EUA e a consequente neutralização do dano por elas causado, observou-se aumento substancial das importações investigadas e a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, especialmente relacionados ao volume de vendas e ao de produção.

Ao se considerar a participação no CNA das importações a preços de dumping da China e dos EUA em conjunto com as importações a preços de dumping das origens investigadas, nota-se que elas representavam 58% em P1, cresceram para 68% em P2 e caíram para 47% em P3, a menor participação do período, por um lado devido ao aumento da alíquota do II e, por outro lado, em decorrência da depressão acentuada nos preços da indústria doméstica.

Isto não obstante, em P4, quando há a aplicação dos direitos provisório e definitivo sobre as importações originárias da China e dos EUA, a indústria doméstica procurou recuperar a sua lucratividade, aumentando preços e melhorando o seu estado geral. Entretanto, as importações das origens investigadas a preços de dumping substituíram as importações originárias da China e dos EUA e cresceram 313,5%, ganhando 16 p.p. de participação no mercado brasileiro e fazendo com que a

(Fls. 75 da Circular SECEX nº 59, de 09/10/2014).

participação conjunta voltasse a crescer (4 p.p.). Ademais, a subcotação apurada impediu que a indústria doméstica obtivesse lucro operacional pela primeira vez no período de análise.

Por fim, em P5, quando ocorre a maior penetração das importações das origens investigadas (19.795 t), aumentando substancialmente sua participação para 46%, a recuperação dos resultados e das margens (ainda negativas) teve como efeito colateral o agravamento dos indicadores relacionados a volumes de venda e de produção.

Assim, considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto no 8.058, de 2013 e tendo em conta o comportamento de alguns indicadores da indústria doméstica que, ao invés de seguir a tendência de recuperação, passaram a apresentar deterioração, e o crescimento substancial, tanto em termos absolutos quanto em termos relativos, das importações das origens investigadas, que vêm substituindo as importações sujeitas à medida antidumping originárias da China e dos EUA, conclui-se, para fins de determinação preliminar, que as importações das origens investigadas a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência de dano à indústria doméstica constatado no item 6.3 deste Anexo.