

CAMEX - Câmara de Comércio Exterior

RESOLUÇÃO Nº 53, DE 03 DE JULHO DE 2014 (Publicada no DOU de 08/07/2014)

Aplica direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de porcelanato técnico, originárias da República Popular da China.

O CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, com fundamento no art. 6º da Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, no inciso XV do art. 2º do Decreto nº 4.732, de 2003, e no inciso I do art. 2º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013,

CONSIDERANDO o que consta dos autos do Processo MDIC/SECEX 52272.002125/2012-10,

RESOLVE:

Art. 1º Aplicar direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de porcelanato técnico, originárias da República Popular da China, comumente classificadas no item 6907.90.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por metro quadrado, nos montantes abaixo especificados:

Origem	Produtor/Exportador	Direito antidumping provisório (US\$/m ²)
	Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company	3,01
	Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd.	3,67
	Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd.	5,73
	Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.	5,00
	Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd.	3,92
	Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd.	4,11
	Abm Production Building Materials Co.,Ltd.; Aquadis Asia International Corp.; Asia Ceramics Holding Plc; Asic Ceramic And Mosaic Group; Barana International Ltd.; Brightland Industry And Trade Co.,	

Ltd.; Cbm Industrial (China) Co., Ltd.; China Abrasives Import & Export Corporation; China Communications Import and Export Corp.; China Cooperative Ind. Ltd.; Cnbm International Corporation; Dengmao Shenzhen Co.; Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co., Ltd.; Eiffel Building Corporation Limited; Enping City Huachang Ceramic Company Limited; Enping Huiying Ceramics Industry Co Ltd.; Everstone (Qingdao) Co. Ltd.; Everstone Ceramics (Shenzhen) Co. Ltd.; Favour World International Limited

Florina Industry Co., Ltd.; Foshan Dosun Tiles Co.Ltd.; Foshan Aijia Ceramics Co., Ltd.; Foshan Amazon Ceramics Co., Ltd.; Foshan An Tai Trading Company Ltd.; Foshan Aokelan Building Ceramics Co Ltd.; Foshan Aoqiang Ceramic Co., Ltd.; Foshan B & W Ceramics Co., Ltd.; Foshan Bailifeng Building Materials Co., Ltd.; Foshan Bazara Building Materials co., Ltd.; Foshan Bocheng Ceramic Co., Ltd.; Foshan Botin Building Materials Co., Ltd.; Foshan Castel Imp. & Exp.Co.,Ltd.; Foshan Center Ceramics Co. Ltd.; Foshan Ceragold Trading Co., Ltd.; Foshan Ceraviva Ceramics Co., Ltd.; Foshan Chancheng Sbolo Building Material Co., Ltd.; Foshan Chanfeng Company Limited; Foshan Chengdayi Economy And Trading Co., Ltd.; Foshan City Henglong Ceramics Co Ltd.; Foshan City Roytile Trading Co., Ltd.; Foshan City Sunny Ceramics Co., Ltd.; Foshan Country Strong Development Co., Ltd.; Foshan Ctc Group Co., Ltd.; Foshan Dihia Trading Development Co., Ltd.; Foshan Dongpeng Ceramic Co.,Ltd.; Foshan Dongpeng Polishing Porcelain Tiles Factory; Foshan Dosun Ceramics Co Ltd.; Foshan Dosuntiles Co., Ltd.; Foshan Double Win Building Material Co., Ltd.; Foshan Eiffel Ceramic Co Ltd.; Foshan Eminent Industry Development Co., Ltd.; Foshan Everlasting Enterprise Co., Ltd.; Foshan Fengshunshun Pao Jing Huan; Foshan Florina Ceramic Co., Ltd.; Foshan Florina Industry Co., Ltd.; Foshan Fujiaju Ceramics Co., Ltd.; Foshan Fyd Ceramics Co. Ltd.; Foshan Gani Ceramics Co., Ltd.; Foshan Gede; Foshan Golden Dolphin Ceramics Co., Ltd.; Foshan Griffiths Building Material Ltd.; Foshan Guci Industry Co., Ltd.; Foshan Guohui Ceramics Co., Ltd.; Foshan Haowei Ceramics Co., Ltd.; Foshan Hcc Building Material Co., Ltd.; Foshan Henry Trading Co., Ltd.; Foshan Hongbo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Hongshuang Decoration Materials Co., Ltd.; Foshan Hongshun Import & Export Trading Co Ltd.; Foshan Huashen Import And Export Trade Co., Ltd.; Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd.; Foshan Hudson Economics And Trade Co., Ltd.; Foshan Huitao Economic & Trading Co., Ltd.; Foshan Interry Ceramic Co., Ltd.; Foshan JBN Industrial Co., Ltd.; Foshan Jiajin Imp. & Exp. Co., Ltd.; Foshan Jialian Ceramic Co., Ltd.; Foshan Jinbali Ceramic Company; Foshan Jinduo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Jinduo Enterprise (Group) Co., Ltd.; Foshan Jinshidai Ceramics Co., Ltd.; Foshan Junjing Industrial Co., Ltd.; Foshan Kama Ceramics Co., Ltd.; Foshan Kiva

China

Ceramics Co., Ltd.; Foshan Lihua Ceramic Co.,Ltd.;
 Foshan Longways Building Materials Co., Ltd.;
 Foshan Lungo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Lxc
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan Mainland Import And
 Export Co., Ltd.; Foshan Manjade Ceramics Co Ltd.;
 Foshan Monalisa Industry Co., Ltd.; Foshan Nanhai
 District Traven Devel. Dec.Tiles Co., Ltd.; Foshan
 Nanhai Shenghua Ceramics Co., Ltd.; Foshan
 Nanhai Yayi Building Materials Co., Ltd.; Foshan
 Nanhai Yonghong Polished Tile Factory; Foshan
 Native Produce Imp. Exp. Co. Ltd. of Guangdong;
 Foshan Neo'S Building Material Co., Ltd.; Foshan
 New East Dragon Ceramic Co.,Ltd.; Foshan New
 Pearl Trade Co., Ltd.; Foshan Nirose Ceramics Co.,
 Ltd.; Foshan Oceanland Ceramics Co., Ltd.; Foshan
 Oceano Ceramics Co., Ltd.; Foshan Oumike
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan P&D Industries Co.,Ltd.;
 Foshan Pengdi Import And Export Co., Ltd.; Foshan
 Perfecto Ceramics Co; Ltd.; Foshan Qiangguan
 Building Materials Co., Ltd.; Foshan Sandebo
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan Sanfi Ceramics Co., Ltd.;
 Foshan Sanshui Excelle Trading Co., Ltd.; Foshan
 Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co., Ltd.;
 Foshan Sany Ceramics Co., Ltd.; Foshan Sbolo
 Building Materials Co.,Ltd.; Foshan Sdilan Import &
 Export Co., Ltd.; Foshan Shiwan Eagle Brand
 Ceramic Ltd.; Foshan Sincere Building Materials Co.,
 Ltd.; Foshan Sincere Ceramics Co., Ltd.; Foshan
 Skyplanet Import & Export Co., Ltd.; Foshan Stanny
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan Summit Ceramics
 Company; Foshan Sunrise Trading Company
 Limited; Foshan Super Macro Trading Co., Ltd.;
 Foshan Synergy Ltd Enterprise Co., Ltd.; Foshan
 Textiles Import & Export Co., Ltd.; Foshan Tianjia
 Import & Export Trading Co., Ltd.; Foshan Tilee'S
 Ceramics Ltd.; Foshan Tong On Trading Co Ltd.;
 Foshan United Co., Ltd.; Foshan V & V Ceramics Co.,
 Ltd.; Foshan Vast Ceramics Co., Ltd.; Foshan
 Venizea Ceramics Ltd.; Foshan Victory Tile Co., Ltd.;
 Foshan Wantage Company Limited; Foshan
 Weichan Ceramics; Co.,Ltd.; Foshan Weichen
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan Winning Enterprise Co.,
 Ltd.; Foshan Xiangyu Ceramic Tiles Co., Ltd.; Foshan
 Xiante Ceramic Co., Ltd.; Foshan Xihuatao Ceramic
 Co., Ltd.; Foshan Xinnanyue Building Ceramics Co.,
 Ltd.; Foshan Xinrun Factory; Foshan Xinruncheng
 Polishing Porcelain Tiles Factory; Foshan Xinyue
 Ceramics Co., Ltd.; Foshan Xinzhongwei Economic &
 Trade Co., Ltd.; Foshan Yesheng Yuan Ceramics Co.
 Ltd.; Foshan Yiming Imp & Exp Co., Ltd.; Foshan
 Yinghui Industrial Co., Ltd.; Foshan Yongheng
 Ceramic Co., Ltd.; Foshan Youyue Ceramics Co.,
 Ltd.; Foshan Zhongzhenghui Trading Co., Ltd.;
 Foshan Zhuo Sheng Ceramic Co., Ltd.; Fujian
 Smartness Imp & Exp. Co., Ltd.; Fulong Ceramics;
 Gaoyao City Marshal Ceramic Co., Ltd.; Gaoyao
 Yushan Ceramics Industry Co., Ltd.; Gergo
 Construction Materials (HK) Limited; Gongdong
 Bohua Ceramics Company Limited; Grandhouse
 Ceramics Co., Ltd.; Guang Dong Golden Sun
 Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Agribusiness Group

Imp And Exp Co., Ltd.; Guangdong Bode Fine Building Material Co., Ltd.; Guangdong Bohua Ceramic Company Limited; Guangdong Chunmei Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd.; Guangdong Foshan Jinbanli Ceramic Factory; Guangdong Hongyu Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Jiajun Ceramics Co. Ltd.; Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Jinying Import & Export Co., Ltd.; Guangdong Juimsi Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Junjing Industrial Co., Ltd.; Guangdong Kito Ceramic Co.,Ltd.; Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd.; Guangdong Mati Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Monalisa Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Nanhai Light Industrial Prod. I and E Co., Ltd.; Guangdong Newpearl Ceramics Group Co., Ltd.; Guangdong Overland Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Tianbi Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Winto Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Xinghui Ceramics Group Co., Ltd.; Guangdong Xinruncheng Porcelain Tile Co., Ltd.; Guangzhou Cowin Ceramics Co., Ltd.; Guangzhou Inns International Trading Co., Ltd.; Guanyu Ceramics Co., Ltd.; Hangzhou Nabel Group Co., Ltd.; Haowei Enterprises Co., Ltd.; Heshan Super Ceramics Co., Ltd.; Heyuan Luomandike Industrial Corporation Limited; Heyuan Romantic Ceramics Co., Ltd.; Heyuan Wanfeng Ceramic Co., Ltd.; Hong Guan Trading Co., Ltd.; Hongkong Hercules Co., Ltd.; Infull Industry Co., Ltd.; JDD Industry Co., Ltd.; Jin Ying Economy Trading Imp. And Exp. Ltd.; Jmsunway Ceramics Co., Ltd.; Jyn Jyng Economy Trading Imp. And Exp. Ltd.; Kaiping Lihang Building Materials Co., Ltd.; Limec Company Limited;

Longpu Building Materials Co., Ltd.; Longways Ceramics; Louis Valentino Investment And Development Co., Ltd.; Marazzi Tile Manufacturers; Max Glory International Limited

Milstart More Ltd.; Minsum Industry Co., Ltd.; Nanhai Arts. & Crafts I/E Co., Ltd.; Nanogress Porcellanato Co., Ltd.; New Regal Ceramics; New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd.; Newtiles Corporation Limited; Oak International Limited; Porcelux Ceramix Co., Ltd.; Porcelux Co., Ltd.

Powell Ceramics Co., Ltd.; Qingyuan Guanxingwang Ceramic Co., Ltd.; Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd.; R.A.K. (Gao Yao) Ceramics Co., Ltd.; Risun Group Holding Limited; Sanfi Ceramics Co., Ltd.; Sense Ceramics Co.Limited; Shandong Jiangquan Industry Stock Co., Ltd.; Shanghai CIMIC Tile Co., Ltd.; Shanghai Gaoyuan Investing & Development Co., Ltd.; Shanghai Sumiec Importacao E Exportacao Corp.; Shenghua Ceramics Co., Ltd.; Shijiazhuang Guanyu Indl and Trading I and E Co., Ltd.; Sinan International Co., Ltd.; Sinotile Building Materials Co., Ltd.; Skiway Enterprise Group Limited; Southern Building Materials And Sanitary Co., Ltd.; Stota Ceramics Co., Ltd.; Suntile Internacional Co Limited;

	Suzhou Pearl Imp. & Exp. Corp; Tangshan Hongyou Ceramics Co., Ltd.; Tangshan Huida Ceramic Group Co., Ltd.; Tangshan Imex Industrial Co., Ltd.; Tile Porcelain Ltd.; Tilend Industrial Co., Limited; Weichen Ceramics Company; Winning International Trading Co.; Wondrous International Limited; Xhh Imp & Exp Trading (Xiamen) Co., Ltd.; Xiamen Jianxing Imp And Exp Co., Ltd.; Xingjingcheng Ceramic Company Limited; Xinruncheng Ceramic Company Limited; Xintang Industry; Yekalon Industry, Inc.; Yoto Import & Export Co., Ltd.; Yunfu Jin Li Jing Stone Co., Ltd.; Zhaoqin Yongshen Ceramic Co., Ltd.; Zibo Raymond Import And Export Co., Ltd.; Zongseng Ceramics Co., Ltd.	4,44
Demais		5,73

Art. 2º O disposto no art. 1º não se aplica aos ladrilhos, cubos, pastilhas e artigos semelhantes, mesmo de forma diferente da quadrada ou retangular, cuja maior superfície possa ser inscrita num quadrado de lado inferior a 7 cm, comumente classificados no item 6907.10.00 da NCM.

Art. 3º Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo.

Art. 4º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

MAURO BORGES LEMOS
Presidente do Conselho

Este texto não substitui o publicado no DOU.

ANEXO

1 – DA INVESTIGAÇÃO

1.1 – Da petição

Em 31 de outubro de 2012, a Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimento, Louças Sanitárias e Congêneres – ANFACER, doravante denominada ANFACER ou peticionária, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de porcelanato técnico, originárias da República Popular da China (China) e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 1º de abril de 2013, solicitou-se à peticionária, com base no **caput** do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária, após solicitar prorrogação do prazo concedido inicialmente, apresentou tais informações em 30 de abril de 2013.

Em 20 de maio de 2013, constatada a necessidade de informações adicionais, expediu-se novo pedido. A peticionária apresentou tais informações tempestivamente.

Em 14 de junho de 2013, após a análise das informações apresentadas, a peticionária foi informada de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.2 – Da notificação ao Governo do país exportador

Em 14 de junho de 2013, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, o governo da China foi notificado da existência de petição devidamente instruída.

1.3 – Do início da investigação

Considerando o que constava do parecer de início da investigação, tendo sido verificada a existência de indícios

suficientes de prática de dumping nas exportações de porcelanato técnico da China 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 34, de 5 de julho de 2013, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 8 de julho de 2013.

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

Em atendimento ao que dispõe o § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram notificados do início da investigação a petionária, os produtores nacionais, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto objeto da investigação – identificados por meio dos dados oficiais de importação, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda – e o governo da China.

Juntamente com a notificação de início, foi encaminhada cópia da Circular SECEX nº 34, de 2013. Ademais, observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, aos produtores/exportadores e ao governo do país exportador foram enviadas cópias do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

Tendo em vista que os endereços de alguns dos produtores/exportadores identificados da China eram desconhecidos, solicitou-se ao respectivo governo a identificação dos mesmos.

Adicionalmente, todas as partes interessadas foram informadas de que, para fins de procedimentos de defesa comercial, a China não é considerada país de economia predominantemente de mercado e que, portanto, se pretendia utilizar, em consonância com o disposto no art. 7º do citado Decreto, a Itália como terceiro país de economia de mercado para a apuração do valor normal.

Dessa forma, também foi notificado do início da investigação o governo da Itália, bem como os seguintes produtores/exportadores italianos: Florim Ceramiche S.P.A. Ceramica Valsecchia S.P.A. e Casalgrande Padana S.P.A. Estas empresas foram selecionadas a partir de lista de produtores/exportadores italianos entregue pela petionária. Ademais, foi notificada a Delegação da União Europeia no Brasil de que questionários do terceiro país de economia de mercado para apuração do valor normal foram enviados a produtores/exportadores da Itália.

A RFB, em cumprimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995, também foi notificada do início da investigação.

Consoante o que dispõe o § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, e o Artigo 6.10 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT 1994 (Acordo Antidumping) da Organização Mundial do Comércio (OMC), em razão do elevado número de produtores/exportadores da China que exportaram o produto objeto da investigação para o Brasil durante o período de investigação, decidiu-se limitar o número de empresas àquelas que correspondessem ao maior volume razoavelmente investigável das exportações para o Brasil do produto objeto da investigação em consideração, de acordo com o previsto na alínea “b” do mesmo parágrafo.

Antes de realizar a seleção dos produtores/exportadores, foi solicitada colaboração do governo chinês, encaminhando lista com os nomes dos 20 (vinte) maiores produtores identificados a partir dos dados oficiais das importações brasileiras. A colaboração teve o objetivo de esclarecer se essas empresas eram somente exportadoras/**trading companies** do produto objeto da investigação, ou se se tratavam de empresas efetivamente produtoras do produto na China.

Assim, por ocasião da notificação de início da investigação, foram simultaneamente enviados questionários aos produtores nacionais, aos importadores, aos produtores/exportadores selecionados da China e aos produtores/exportadores do terceiro país de economia de mercado, com prazo de restituição de quarenta dias, nos termos do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com relação à seleção realizada dos produtores/exportadores da China, foi comunicado ao governo e aos produtores/exportadores desse país que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas, mas que não garantiriam inclusão na seleção e nem cálculo da margem de dumping individualizada. Foram também informados de que o prazo para eventuais respostas voluntárias seria o concedido aos produtores/exportadores selecionados, mas sem a possibilidade de prorrogação. Na mesma ocasião, o governo e os produtores/exportadores foram informados que poderiam se manifestar a respeito da seleção realizada, no prazo de 15 (quinze) dias contados a partir da notificação de início da investigação.

Em relação aos pedidos de habilitação, a Associação Brasileira de Exportadores e Importadores de Produtos Cerâmicos e Materiais para Construção – ABEICON, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Santa Catarina – Fecomércio SC, a **China Chamber of Commerce of Metals, Minerals & Chemicals Importers & Exporters** – CCCMC e a **China Ceramics Industrial Association** – CCIA foram consideradas partes interessadas na investigação em questão, nos termos do § 3º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995.

A Platinum Trading S/A não foi considerada como parte interessada na investigação em questão, tendo em vista que, conforme documentação apresentada, a referida empresa não importou porcelanato técnico no período da investigação de dumping (entre julho de 2011 e junho de 2012).

A TOP LOG - Importação e Distribuição Ltda. foi considerada parte interessada na investigação, em substituição a GPF - Importação e Distribuição Ltda., uma vez comprovado que houve alteração do nome empresarial.

A empresa Foshan Oceano Ceramics Co., Ltd. foi considerada parte interessada na investigação, uma vez comprovada a incorporação da Tidiy Ceramic (Foshan) Co., Ltd., produtor/exportador identificado nos dados oficiais de importação da RFB.

As empresas Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd. e Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd. foram consideradas

partes interessadas na investigação, uma vez que as empresas Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd. e Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., produtores/exportadores identificados nos dados oficiais de importação da RFB, apresentaram documentos comprovando que os produtos exportados por elas ao Brasil foram [confidencial].

1.4.1 – Das manifestações acerca da seleção dos produtores/exportadores

O governo da China, em manifestação protocolizada em 29 de julho de 2013, apreciou o esforço e a consulta antes de conduzir a seleção, mas opinou que os selecionados poderiam não ser representativos o suficiente quando levados em consideração a diversidade e complexidade da indústria chinesa de porcelanato técnico. Segundo entendimento do governo chinês, a fim de tornar os produtores selecionados mais representativos, seria razoável e necessário suplementar a lista com alguns dos maiores produtores.

As empresas Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd., Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd., New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd., Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd., Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd. e Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd., em suas respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador, contestaram a seleção dos produtores/exportadores.

As empresas alegaram que os produtores selecionados representariam uma porção diminuta das exportações de porcelanato técnico para o Brasil durante o período de investigação. Dessa forma, solicitaram inclusão na lista de produtores/exportadores selecionados e realização de verificação *in loco* em suas instalações, em face de sua representatividade e importância no mercado de porcelanato técnico. Adicionalmente, independentemente da inclusão na seleção, as empresas requisitaram que fossem calculadas margens individuais de dumping para cada uma delas, de acordo com o § 4º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995.

A Foshan Xinhua Ceramic Co., Ltd., também em sua resposta voluntária ao questionário do produtor/exportador, alegou que a seleção de produtores/exportadores realizada não seria suficientemente representativa do mercado exportador chinês, o que poderia ser aperfeiçoado com a sua inclusão na lista de empresas selecionadas. Ademais, citou o art. 6.10.2 do Acordo Antidumping, que garantiria margem individual de dumping aos produtores/exportadores não selecionados que submetessem voluntariamente as informações necessárias.

As empresas Guangdong Bode Fine Building Material Co., Ltd. (“Bode”) e Guangdong Jiajun Ceramics Co. Ltd. (“Jiajun”), em suas respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador, questionaram a seleção efetuada, alegando que deveriam ter sido incluídas na seleção, uma vez que teriam exportado ao Brasil volume bastante superior ao da maior parte dos exportadores chineses. Adicionalmente, afirmaram possuir honrarias na produção de porcelanato técnico, o que não foi alcançado por qualquer outra empresa selecionada.

A Bode e a Jiajun requereram, com base no § 4º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, determinação de margem de dumping individual. As empresas ressaltaram que, para a não concessão de margem individual, não basta que exista número elevado de produtores/exportadores em uma investigação. Far-se-ia necessário, ainda, que o número de respondentes total fosse de tal maneira expressivo que a conclusão da investigação dentro dos prazos legais ficaria impedida. Ademais, a Bode e a Jiajun destacaram que os procedimentos de verificação *in loco* em empresas chinesas costumeiramente seriam menos alongados, uma vez que a China não é considerada economia predominantemente de mercado e, portanto, não se faria necessária a verificação de diversos dados. Dessa forma, as empresas concluíram que essa menor carga de trabalho possibilitaria a verificação dos dados de um número maior de empresas.

Posteriormente, em manifestação protocolada em 10 de janeiro de 2014, a Bode e a Jiajun, após analisarem as respostas ao questionário do produtor/exportador constantes nos autos restritos deste processo, apresentaram os seguintes argumentos:

“Uma empresa selecionada, Foshan Xiangyu Ceramic Co., Ltd, não apresenta volumes tão significativos para constar como empresa selecionada. Durante o período de investigação, o volume de exportação da Foshan Xiangyu Ceramic Co., Ltd é de apenas 134.222,4m², que é menor que o da maioria dos exportadores chineses que colaboraram mandatória ou voluntariamente.”

“Uma empresa selecionada, a Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd, opera principalmente o comércio de porcelanato técnico, comprando os produtos de outros fabricantes não relacionados e revendendo-os no Brasil. Pelos conhecimentos de mercado da Bode e da Jiajun, a Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd não é efetivamente um fabricante de porcelanato técnico.”

“Dentre todos exportadores não selecionados que colaboraram, apenas o volume de exportação da Guangdong Kingdom Ceramics / Foshan Wings Import and Export é maior que o da Bode e Jiajun. No entanto, a Bode e a Jiajun também sabem que a Guangdong Kingdom Ceramics é um pequeno fabricante e não pode exportar tamanha quantidade ao Brasil. Ainda que o volume de exportação esteja correto, a Bode e a Jiajun inferem que a maior parte venha da revenda de produtos de outros fabricantes não relacionados, e não de sua própria produção.”

Dessa forma, a Bode e a Jiajun sugeriram que, na escolha das empresas selecionadas, fossem analisados apenas nos volumes de exportação de produção própria das empresas, desconsiderando os volumes de revenda. Ressaltaram que, durante o período de investigação, todo o volume exportado por elas teria sido de produção própria e reiteraram seu pedido de inclusão na seleção e margem individual de dumping.

Argumentaram ainda que não seria excessivamente onerosa a inclusão da Bode e a Jiajun como empresas selecionadas, uma vez que não solicitaram tratamento de economia de mercado, estão localizadas na mesma cidade das empresas selecionadas e submeteram seus questionários no prazo inicial de quarenta dias.

A Foshan Oceanland Ceramics Co., Ltd., em sua resposta voluntária ao questionário do produtor/exportador, requereu margem individual de dumping em razão de sua ativa participação na presente investigação.

1.4.2 – Do posicionamento acerca da seleção dos produtores/exportadores

Em relação ao pedido intempestivo do Governo Chinês para que fossem incluídas na seleção outras empresas produtoras, importa apontar que a inclusão de outras empresas tornaria impraticável a determinação de margem individual, nos termos do §1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995. Adicionalmente, destaca-se que, conforme informado nas notificações de início da investigação, todas as empresas não selecionadas tiveram oportunidade para apresentar respostas voluntárias.

Em relação às manifestações das demais partes interessadas, cabe relembrar o disposto no § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995:

“No caso em que o número de exportadores, produtores, importadores conhecidos ou tipos de produtos sob investigação seja de tal sorte expressivo que torne impraticável a determinação referida no parágrafo anterior, o exame poderá se limitar:

- a) a um número razoável de partes interessadas ou produtos, por meio de amostragem estatisticamente válida com base nas informações disponíveis no momento da seleção; ou*
- b) ao maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país em questão.”*

Nesse sentido, foram selecionadas, de acordo com a alínea “b” do § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, as empresas que representavam o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da China para o Brasil. A seleção foi realizada a partir dos dados oficiais das importações brasileiras, tomando-se como base os maiores produtores chineses em termos de volume de exportações de porcelanato técnico para o Brasil, no período de investigação.

Ressalta-se também que, antes da realização da seleção, foi solicitada a colaboração do governo chinês, que segregou as empresas em exportadoras/**trading companies** e produtoras. Dessa forma, a seleção abrangeu os produtores de porcelanato técnico.

Com relação às solicitações de determinação de margem individual, cabe relembrar o § 4º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995:

“Será, também, determinada a margem individual de dumping para cada exportador ou produtor que não tenha sido incluído na seleção, mas que venha a apresentar a necessária informação a tempo de que esta seja considerada durante o processo de investigação, com exceção das situações em que o número de exportadores ou produtores seja de tal sorte expressivo que a análise de casos individuais resulte em sobrecarga despropositada e impeça a conclusão da investigação dentro dos prazos prescritos. Não serão desencorajadas as repostas voluntárias.”

A esse respeito, deve-se enfatizar que, além das 5 (cinco) empresas selecionadas, outras 7 (sete) empresas responderam voluntariamente o questionário do produtor/exportador. Dessa forma, a determinação de margem individual de dumping para todas as empresas que responderam ao questionário resultaria em sobrecarga despropositada e impediria a conclusão da investigação dentro dos prazos.

Não obstante, admitiu-se avaliar mais um produtor/exportador para cálculo de margem individual de dumping, a Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., tendo em vista o volume significativo de exportações ao Brasil reportado e observando os prazos da investigação.

1.5 – Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1 – Do governo do país exportador

Em 28 de junho de 2013 foi recebida correspondência eletrônica enviada pelo governo chinês, informando os nomes das empresas produtoras e das **trading companies** chinesas. Em seguida, em 08 de julho de 2013, foi enviada informação adicional com dados relacionados a uma empresa chinesa que não havia sido incluída na resposta anterior.

Posteriormente, foi protocolada, em 29 de julho de 2013, uma carta do governo chinês com comentários sobre a seleção dos produtores/exportadores. Foi informado que o governo chinês apreciou o esforço e a consulta antes de conduzir a seleção. Por outro lado, informou que, após consulta com produtores/exportadores, concluiu que, aparentemente, os selecionados poderiam não ser representativos o suficiente quando levados em consideração a diversidade e complexidade da indústria chinesa de porcelanato técnico. Segundo entendimento do governo chinês, a fim de tornar os produtores selecionados mais representativos, seria razoável e necessário suplementar a lista com alguns dos maiores produtores.

Adicionalmente, foram protocoladas informações a respeito dos endereços desconhecidos dos produtores/exportadores identificados da China.

1.5.2 – Dos produtores nacionais

A Portobello S.A. apresentou suas informações na petição de início da investigação e na apresentação das informações complementares.

As empresas Elizabeth Porcelanato Ltda., Eliane S.A. Revestimentos Cerâmicos, Cerâmica Gyotoku Ltda. e Cerâmica Urussanga S.A. manifestaram apoio à petição com a devida indicação de seus volumes de produção e de vendas de

porcelanato técnico de fabricação própria no mercado interno. No entanto, a Gytoku não respondeu ao questionário da indústria doméstica. Por sua vez, a Elizabeth teve sua solicitação de prorrogação do prazo de resposta ao questionário indeferida, uma vez que o pedido foi feito após o vencimento do prazo original. Por fim, a resposta da Urussanga não foi juntada aos autos por ter sido protocolada intempestivamente.

A Eliane, após solicitar prorrogação do prazo inicialmente concedido, respondeu ao questionário da indústria doméstica tempestivamente. Foi emitida carta de deficiência à empresa que, após solicitar prorrogação do prazo concedido inicialmente, apresentou tais informações em 27 de dezembro de 2013. Constatada a necessidade de informações adicionais, expediu-se nova carta de deficiência. A empresa apresentou tais informações tempestivamente.

A outra empresa produtora de porcelanato técnico no Brasil, a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A., após solicitar prorrogação do prazo inicialmente concedido, respondeu ao questionário da indústria doméstica tempestivamente. Foi emitida carta de deficiência à empresa que, após solicitar prorrogação do prazo concedido inicialmente, apresentou tais informações em 24 de dezembro de 2013. Após análise da resposta, foi encaminhada à empresa uma segunda carta de deficiência, reiterando os itens que não foram atendidos na resposta à primeira carta de deficiência. A Cecrisa, após sua solicitação de prorrogação de prazo ser novamente atendida, encaminhou a resposta por correspondência eletrônica, em 24 de janeiro de 2014. A versão impressa da resposta, no entanto, não foi protocolada e, adicionalmente, verificou-se que a resposta encaminhada por meio eletrônico estava incompleta, sem inclusão de nenhum dos anexos mencionados no corpo da resposta.

Assim, apesar do reiterado esforço em obter as informações da Cecrisa, com prorrogações de prazos e solicitações repetidas de informações, a empresa não forneceu as informações necessárias e descumpriu o prazo que lhe foi determinado. Por tais razões, tendo em conta a necessidade de se observar os prazos legais da investigação e de acordo com o § 3º do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, os dados dessa empresa não foram levados em consideração para a composição da indústria doméstica no referido processo.

1.5.3 – Dos importadores

As seguintes empresas importadoras apresentaram suas respostas dentro do prazo originalmente previsto no Regulamento Brasileiro: 2Bei Comércio e Asses. Internac. Ltda., Basso & Pancotte Ltda., CAS Construtora Ltda., Chiaro Com. Internac. Ltda., Comercial Carlessi Ltda., DLD Comércio Varejista Ltda., Eden Stadikowski & Cia Ltda., Incorporadora Novalternativa Ltda., JCG Construtora e Incorporadora Ltda., Meridiano Imp. e Exp. Ltda., Porto Design Imp. Ltda., Portte Imp. e Exp. Ltda., Rovitex Ind. e Com. de Malhas Ltda., SPE Incorp. Terrazas Del Flamboyant Ltda., Trendcer - Ind. e Com. de Prod. Cerâmicos S.A., Unigrés Cerâmica Ltda., VIB Com. Imp. e Exp. Ltda. e Vidro Real Revest. Ind. e Com. Ltda.

Solicitaram prorrogação de prazo para entrega do questionário e responderam tempestivamente os importadores Angeben Com. Ext. Ltda., Brasil Mundi Imp. e Exp. Ltda., C & C Casa e Construção Ltda., Cassol Mat. de Construção Ltda., Cerâmica Buschinelli Ltda., Cerâmica Portinari S.A., Cerâmica Porto Ferreira S.A., Com. Ind. de Malhas e Crochê Damata Ltda., Construdecor S.A., Hestia Import - Imp. e Com. S.A., Intermax Imp. e Com. Ltda., Leroy Merlin Cia Brasileira de Bricolagem, Level Imp., Exp. e Comércio Ltda., Linkmex Trade Imp. e Exp. Ltda., Lojas Quero-Quero S.A., Ouro Fino Ind. e Com. Ltda., Panamerican Eletric do Brasil Ltda., Poligress do Brasil Ltda., Revix Imp. e Com. Ltda., Royal Pine Comercial Ltda., Saint-Gobain Distribuição Brasil Ltda., São Joaquim Mat. de Constr. Ltda., SMD Ind., Com. e Distrib. de Prod. e Insumos Ltda., Tecnicare Ind. e Com. Ltda. e TOP LOG - Importação e Distribuição Ltda.

As empresas Artviro Imp. e Exp. e Com. de Pastilhas e Rev. Ltda., Cerâmica Novagres Ltda., Chembro Química Ltda., Delpro Empreend. Imob. Ltda., Depósito Cidade Nobre Ltda., Ettore Ganzerla, IBR Inst. Brandão de Reabilitação Ltda., Idibra Participações Ltda., Mapa Atacadista de Mat. para Constr. Ltda., Matieli Mat. para Constr. Ltda., MCA Engenharia Ltda., Nadaf Pisos e Revest. Ltda., Perfil em Imp. e Exp. Ltda., PHV Engenharia Ltda., Portal Ind. e Com. de Vidros Ltda., São Jorge Shopping da Construção Ltda., Todimo Mat. para Constr. Ltda., Vidraçaria União Ind. e Com. Ltda. e VML Comercial Imp. e Exp. Ltda. apresentaram a resposta ao questionário fora do prazo originalmente estabelecido ou do prazo prorrogado e, de acordo com o disposto no **caput** do art. 63 do Decreto nº 1.602, de 1995, não tiveram a resposta juntada aos autos do processo em questão.

As empresas Cerâmica Carmelo Fior Ltda., Theo Pedro Van Der Geest, Tumelero Mat. de Constr. S.A. e UNQ Neg. Internac. Ltda., CVN - Construção e Incorporação Ltda., Delta Indústria Cerâmica S.A., Especiarya Ind. e Com. Ltda., Intracom Com. Exp. e Imp. Ltda., Paula Cha Cela Nadaf, R. M. Nadaf e Safi Construções e Incorporações Ltda não regularizaram a representação da empresa nos autos da investigação ou regularizaram fora do prazo estabelecido e, de acordo com o disposto no § 2º do art. 8º da Portaria SECEX nº 38, de 18 de setembro de 2013, não tiveram a resposta juntada aos autos do processo em questão.

Cabe ressaltar que foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às seguintes empresas que responderam ao questionário do importador dentro do prazo originalmente estabelecido e/ou do prazo prorrogado: CVN - Construção e Incorporação Ltda., Paula Cha, R. M. Nadaf e Safi Construções e Incorporações Ltda, CAS Construtora Ltda., Meridiano Imp. e Exp. Ltda, Basso & Pancotte Ltda., Chiaro Com. Internac. Ltda, Especiarya Ind. e Com. Ltda, Ouro Fino Ind. e Com. Ltda, Portte Imp. e Exp. Ltda, Unigrés Cerâmica Ltda, 2Bei Comércio e Asses. Internac. Ltda, Delta Indústria Cerâmica S.A, VIB Com. Imp. e Exp. Ltda, Vidro Real Revest, Novalternativa Ltda., Chembro Química Ltda, Intracom Com. Exp. e Imp. Ltda., Eden Stadikowski & Cia Ltda, SPE Incorp. Terrazas Del Flamboyant Ltda, Vibras - Com. e Imp. de Mat. de Constr. Ltda, JCG Construtora e Incorporadora Ltda, Trendcer - Ind. e Com. de Prod. Cerâmicos S.A, Cerâmica Buschinelli

Ltda, Construdecor S.A., São Joaquim Mat. de Constr. Ltda.

As demais partes interessadas importadoras, apesar de notificadas a respeito do início da investigação, não responderam ao questionário.

1.5.4 – Dos produtores/exportadores

Como já mencionado anteriormente, em razão do elevado número de produtores/exportadores de porcelanato técnico e tendo em vista o disposto na alínea “b” do § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi efetuada seleção das empresas que representavam o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações da China para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

Foram incluídas na seleção as empresas: Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company, Foshan Monalisa Industry Co., Ltd., Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd., Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd. e Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd.

Os produtores/exportadores selecionados, após terem solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário tempestivamente.

Foram recebidas 7 (sete) respostas voluntárias das empresas Foshan Oceanland Ceramics Co., Ltd., Foshan Xinhua Ceramic Co., Ltd., Guangdong Bode Fine Building Material Co., Ltd., Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., Grupo Jiajun e Grupo New Zhong Yuan.

A resposta da Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd. foi apresentada também em nome das empresas Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd. e Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd.

A resposta da Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. foi apresentada também em nome da empresa Foshan Wings Import and Export Co., Ltd.

A resposta do Grupo Jiajun foi apresentada em nome das empresas Guangdong Jiajun Ceramics Co. Ltd. e Foshan Jiajun Ceramics Co., Ltd.

A resposta do Grupo New Zhong Yuan foi apresentada em nome das empresas New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd., Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd., Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd. e Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd.

Dentre as respostas voluntárias, foi admitido mais um produtor/exportador para cálculo de margem individual de dumping, a Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. Isto não obstante, saliente-se que a referida empresa não se tornou parte do grupo selecionado de produtores a que faz referência o art. 46 do Regulamento Brasileiro.

Foram remetidas cartas de deficiências às empresas selecionadas, dando-lhes oportunidade para fornecer informações complementares e esclarecer dados aparentemente inconsistentes. Foi concedido prazo para resposta e, considerando os limites de duração desta investigação, quando solicitado, concedeu-se sua dilação, desde que o pedido tivesse sido devidamente justificado. As mencionadas produtoras/exportadoras responderam tempestivamente.

1.6 – Das verificações in loco

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram realizadas verificações **in loco** nas instalações da Portobello S.A. e da Eliane S.A. Revestimentos Cerâmicos, nos períodos de 28 de outubro a 1º de novembro de 2013 e 24 a 28 de fevereiro de 2014, respectivamente, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados na petição, no questionário da indústria doméstica e em suas informações complementares.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste Anexo incorporam os resultados das verificações **in loco**.

As versões restritas dos relatórios de verificação **in loco** constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

A verificação **in loco** na empresa Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company foi realizada nos dias 25 e 26 de março de 2014 em Pequim, China. As verificações nos demais produtores/exportadores Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd., Foshan Monalisa Industry Co., Ltd., Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd., Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. e Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd. estão pendentes de anuência formal por parte dessas empresas.

1.6.1 – Das manifestações acerca dos dados da indústria doméstica

Em manifestações protocoladas em 10 de janeiro e 7 de março de 2014, a CCIA e a CCCMC levantaram dúvidas sobre a confiabilidade dos dados reportados pela Portobello e verificados **in loco**.

As associações mencionaram a divergência entre a receita líquida total reportada pela empresa e aquela verificada, destacando a suposta diferença inicial de 4,01%. Apesar de a divergência ter diminuído para 0,72%, após justificativas apresentadas pela Portobello e ajustes realizados, a CCIA e a CCCMC alegaram que faltariam evidências de que a totalidade da receita de vendas ao mercado interno teria sido devidamente reportada e validada. Ademais, afirmaram que os dados de revenda e exportações, que foram ajustados, teriam perdido a confiabilidade.

As associações afirmaram ainda que não teria sido comprovado o pagamento para 4 (quatro) notas fiscais selecionadas. A esse respeito, disseram:

“(…) ficou constatado por diversas vezes que a Portobello Shop reteve a receita de vendas efetuadas, sendo que na verdade o produto foi enviado pela Portobello produtora. Isso tira a confiabilidade dos preços médios reportados pela Portobello, uma vez que existem produtos enviados mas sem o efetivo recebimento da receita. Tal fato também gera dúvidas sobre a possibilidade de haver vendas da Portobello Shop efetuadas e faturadas em P5, mas sem que tenha ocorrido até o fim de P5 o envio de tal mercadoria pela Portobello fábrica nem o repasse do faturamento para esta unidade.”

Por fim, as associações requisitaram que fossem disponibilizadas provas documentais para explicar a divergência remanescente entre a receita reportada e a receita auditada. Requereram também uma resposta sobre a relação entre o faturamento da Portobello Shop e da fábrica nas 4 (quatro) notas fiscais verificadas. Inexistindo respostas ou verificando que parcela da receita da fábrica seria retida na Portobello Shop sem o devido repasse, as associações requereram que os dados da Portobello fossem desconsiderados.

As empresas Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd., Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd., New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd., Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd., Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd. e Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd. manifestaram seu apoio e concordância com os argumentos apresentados pela CCIA no que se refere às incoerências encontradas nos dados da Portobello em verificação **in loco**.

A Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company e a China Communications Import and Export Corp. reiteraram os argumentos apresentados pela CCIA sobre a suposta inconsistência nos dados da receita de vendas durante a verificação **in loco** na Portobello. Adicionalmente, as empresas destacaram que a ocorrência de inconsistências durante verificações no exportador acarreta o uso da “melhor informação disponível”. Dessa forma, o mesmo tratamento deveria ser estendido à indústria doméstica, no caso da verificação na Portobello.

A Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. e a Cerâmica Portinari S.A., em manifestação protocolada em 26 de fevereiro de 2014, afirmaram que os dados utilizados para o início da investigação não foram completamente comprovados em virtude das discrepâncias encontradas na verificação **in loco** da Portobello. Destacaram as diferenças de mais de 4% no faturamento referente à revenda do produto e de 0,78% na receita auditada. Nesse contexto, as empresas requereram que todos os dados reportados pela Portobello fossem desconsiderados, como medida de justiça e igualdade no tratamento entre as partes.

A ANFACER posicionou-se contrariamente às alegações de que os dados não haveriam sido validados. Primeiramente, ressaltou que a verificação **in loco** deveria ser restrita à obrigação de satisfação da autoridade quanto às informações prestadas.

Em seguida, passou a tratar do caso específico da verificação na empresa Portobello. Reiterou que o relatório de verificação continha os motivos pelos quais foram encontradas tais divergências menores e esclareceu que a diferença alcançou apenas 0,71%, e não de 3,86%, conforme alegado pelas partes. Ademais, tal divergência não afetaria a linha de porcelanato técnico, tal como definido na presente investigação. A ANFACER ainda reiterou que isso não teria impedido que houvesse certificação acerca da confiabilidade dos dados apresentados e/ou alterados.

1.6.2 – Do posicionamento acerca das verificações in loco

A respeito das dúvidas levantadas pelas partes quanto à confiabilidade dos dados reportados pela Portobello, esclarece-se que o entendimento foi contrário às alegações das manifestantes.

As divergências alegadas pelas manifestantes, que se resumem a 0,72% do total de vendas, conforme já descrito no relatório da verificação **in loco**, não tiveram nenhum impacto na Receita Líquida de porcelanato técnico de fabricação própria no mercado interno. A diferença derivou de alterações na Receita Líquida referente a outros produtos, na receita de revenda de porcelanato técnico e de exportação do porcelanato técnico de fabricação própria.

Por todo o exposto, entendeu-se que as divergências constatadas merecem ajustes para fins de análise de dano. Contudo, não são suficientes para desqualificar os dados apresentados pela produtora nacional. Os ajustes supracitados foram realizados nos dados da Portobello.

Acerca das 4 (quatro) notas fiscais selecionadas de venda, cumpre esclarecer que verificou-se na contabilidade da empresa que houve lançamento de baixa do não recebimento de tais vendas como despesa. Por essa razão, o resultado operacional da empresa não foi afetado e qualquer ajuste relativo a tais notas não influenciaria na análise de dano da indústria doméstica.

1.7 – Da solicitação de audiência

A C&C Casa e Construção Ltda., a Associação Brasileira de Exportadores e Importadores de Produtos Cerâmicos e Materiais para Construção – ABEICON, a **China Ceramics Industrial Association** – CCIA e a **China Chamber of Commerce of Metals, Minerals & Chemicals Importers & Exporters** – CCCMC protocolaram, tempestivamente, nos dias 31 de outubro, 13 de novembro e 18 de novembro de 2013, respectivamente, pedido de audiência nos termos do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995.

A C&C Casa e Construção Ltda., após ter sido solicitada, protocolou em 11 de dezembro de 2013 explicação detalhada dos tópicos a serem tratados em audiência.

Em resposta à solicitação de audiência feita em nome da C&C Casa e Construção Ltda., informou-se à empresa que

os tópicos “incapacidade da indústria doméstica de atender a demanda” e “importações da indústria doméstica” somente seriam abordados naquilo que se referem ao dano à indústria doméstica e ao nexo de causalidade, não sendo objeto da investigação argumentações relacionadas à análise de interesse público.

Em resposta à solicitação de audiência feita em nome da ABEICON, a associação foi informada que os temas “atualização de período” e “não preenchimento dos pressupostos para aplicação de medidas preliminares” não seriam tratados na audiência por serem decisões que seriam tomadas com base nos elementos de prova apresentados pelas partes interessadas ao longo da investigação.

Por fim, em resposta à solicitação de audiência feita em conjunto em nome da CCCMC e da CCIA, as associações foram informadas que os temas “metodologia de cálculo do valor normal”, “atualização do período” e “inexistência de elementos para imposição de direito preliminar” tampouco seriam tratados na audiência por serem decisões que seriam tomadas com base nos elementos de prova apresentados pelas partes interessadas ao longo da investigação.

Consoante disposições do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram convocadas todas as partes interessadas a participarem da referida audiência, realizada em 20 de fevereiro de 2014, no auditório da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), tendo como pauta os seguintes temas:

- a) escolha do terceiro país para apuração do valor normal;
- b) composição da indústria doméstica;
- c) similaridade do produto; e
- d) inexistência de dano e nexo causal.

O termo de audiência, bem como a lista de presença com as assinaturas das partes interessadas que compareceram à audiência, integram os autos do processo.

As partes interessadas ABEICON, Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A., Cerâmica Portinari S.A., Fecomércio SC, Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company, China Communications Import and Export Corp., Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd., Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd., New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd., Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd., Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd., Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd., CCCMC, CCIA e C&C Casa e Construção Ltda. protocolaram os argumentos a serem considerados na audiência até 10 (dez) dias antes da sua realização e/ou reduziram a termo suas manifestações na audiência dentro do prazo de 10 (dez) dias corridos, contado da data de realização da audiência. Dessa forma, as referidas manifestações foram incorporadas no texto deste Anexo.

1.7.1 – Das manifestações sobre a audiência

Em manifestação protocolada em 27 de fevereiro de 2014, as empresas Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company e China Communications Import and Export Corp. alegaram cerceamento de defesa e constrangimento para a representante legal dessas empresas durante a audiência realizada em 20 de fevereiro de 2014.

Conforme relatado na manifestação, uma das partes interessadas teria discorrido acerca do relatório de verificação **in loco**, realizada na empresa Portobello, e destacado “*algumas inconsistências de dados que não puderam ser superadas durante a verificação*”. Em seguida, a representante legal das empresas teria se manifestado a respeito de tais inconsistências, embora não tivesse obtido acesso aos autos anteriormente, devido a uma alegada questão procedimental.

Após concluir sua manifestação, a representante legal alegou ter se surpreendido com a reprovação do presidente da mesa, uma vez que esse teria afirmado, em tom jocoso, ser “complicado” que a representante tivesse se manifestado sobre o relatório de verificação **in loco**, sem ter tido acesso prévio ao documento.

Diante desse cenário, as empresas afirmaram que “*lamentam o ocorrido, especificamente a condução desta audiência e esperam não haver novas oportunidades em que sua defesa seja cerceada*”.

1.7.2 – Do posicionamento acerca da manifestação sobre a audiência

Primeiramente, causa profunda surpresa a alegação contida na manifestação da representante legal das empresas Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company e China Communications Import and Export Corp. de que teria havido cerceamento de defesa na audiência realizada no dia 20 de fevereiro de 2014.

Antes de mais nada, cabe salientar que o fato teria ocorrido, como reconhecido pela própria representante, em uma audiência. Ora, a audiência em questão está prevista no art. 31 do Decreto nº 1.602/95, adequadamente situado na Subseção II, o qual versa exclusivamente sobre a defesa nos procedimentos administrativos relativos à aplicação de medidas antidumping e congrega, além do citado art. 31, também o art. 32. Dessa forma, tendo havido solicitação, realizou-se a audiência, garantindo às partes a oportunidade para que pudessem encontrar-se com aquelas que tivessem interesses antagônicos, de forma a que interpretações opostas e argumentações contrárias pudessem ser expressas. Mais ainda, durante a audiência, todos os representantes foram convidados a se manifestar, tantas vezes quanto entendessem necessário para a adequada defesa dos seus interesses. A representante, entretanto, declinou do seu direito e preferiu não se manifestar novamente.

Esta, entretanto, não foi a única vez que a representante renunciou a direito devidamente concedido. Conforme disposto no outro artigo que regulamenta a defesa, as informações constantes do processo sempre estiveram prontamente à disposição das partes que tivessem feito solicitação. Em sua própria manifestação oral, contudo, a representante reconheceu

que não teve vistas do processo. Cabe ainda ressaltar que o relatório de verificação **in loco** objeto da manifestação consta dos autos desde novembro de 2013, tempo suficiente para que todas as partes interessadas pudessem solicitar vista dos autos e tomar ciência do seu conteúdo até a data da audiência.

Resta evidente, portanto, que foram cumpridas todas as obrigações concernentes ao direito de defesa e ao do contraditório, de acordo com o contido na Subseção II do Decreto nº 1.602/95.

Isto posto, é imperativo notar que tampouco há qualquer dispositivo legal que impeça o presidente da mesa de se manifestar a respeito das alegações das partes no curso da audiência. No caso em questão, em que pese ter reconhecido que não conhecia os dados relativos ao relatório de verificação **in loco**, a representante adotou postura e linguagem extremamente ofensivos, chegando ao ponto de afirmar categoricamente que os dados não haviam sido verificados, o que poderia causar dano à reputação do departamento responsável pela verificação **in loco**. Se o direito à defesa está consolidado no arcabouço jurídico brasileiro, expressá-lo de maneira difamatória e desprovida de qualquer elemento de prova pode implicar o enquadramento em crime contra a honra, previsto no art. 139 do Código Penal.

Não obstante, ao contrário do alegado nessa manifestação, não houve qualquer tom jocoso por parte do presidente da mesa, o qual se dirigiu à representante legal com urbanidade e respeito. Tal comportamento, todavia, não pôde ser observado em relação à representante legal.

1.8 – Da solicitação de aplicação de medida antidumping provisória

Em 21 de março de 2014, a ANFACER apresentou requerimento, nos termos do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, de aplicação imediata de medida antidumping provisória. A empresa argumentou que a determinação preliminar positiva de dumping, dano e nexa causal encontraria seus fundamentos nas provas objetivas já trazidas aos autos da investigação, especialmente após a conclusão das verificações **in loco** realizadas na indústria doméstica.

Ademais, alegou que a situação dessa indústria seria de flagrante dano material, o qual teria sido provocado exatamente pelas volumosas importações a preço de dumping originárias da China. Nesse sentido, a imposição de direito antidumping provisório seria de extrema necessidade, haja vista que as importações daquela origem continuariam a deteriorar ainda mais a situação da indústria doméstica se não fossem imediatamente coibidas.

Procedeu-se, então, à determinação preliminar, tendo sido consideradas as informações apresentadas até 11 de abril de 2014.

2 – DO PRODUTO

2.1 – Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação é o porcelanato técnico exportado da China para o Brasil.

O porcelanato técnico objeto da investigação é uma placa cerâmica não esmaltada, podendo ser polido (recebe polimento mecânico) ou natural (não recebe polimento), com colorações diversas, resistência superior a 45 MPa e variadas dimensões.

O porcelanato técnico é comumente classificado no item 6907.90.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM e engloba ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento, não vidrados nem esmaltados, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes, para mosaicos, não vidrados nem esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte.

Não estão incluídos no escopo da investigação ladrilhos, cubos, pastilhas e artigos semelhantes, mesmo de forma diferente da quadrada ou retangular, cuja maior superfície possa ser inscrita num quadrado de lado inferior a 7 cm, comumente classificados no item 6907.10.00 da NCM.

O porcelanato técnico é produzido a partir das seguintes matérias-primas: argilas plásticas, argilas semi-plásticas, feldspatos sódicos e potássicos, caulim, quartzo e silicato de zircônio e pigmentos de óxidos metálicos. Sua composição química contém, basicamente: dióxido de silício (SiO₂); óxido de alumínio (Al₂O₃); óxido de potássio (K₂O) e óxido de sódio (Na₂O); óxido de ferro (Fe₂O₃); óxido de cálcio (cal viva) (CaO) e óxido de magnésio (MgO).

O porcelanato técnico é um produto utilizado para revestimento de pisos e paredes de áreas internas e externas, ambientes úmidos ou secos. Ademais, por possuir total estabilidade de cores e praticamente ausência de expansão por umidade, ele se torna revestimento adequado para uso em fachadas.

O quadro seguinte resume as especificações técnicas do produto importado.

Itens	Porcelanato Técnico Importado da China
Matéria(s)-prima(s)	Argilas, feldspatos sódicos e potássicos, caulim, quartzo, silicato de zircônio e pigmentos de óxidos metálicos.
Composição química	Dióxido de silício (SiO ₂); óxido de alumínio (Al ₂ O ₃); óxido de potássio (K ₂ O) e óxido de sódio (Na ₂ O); óxido de ferro (Fe ₂ O ₃); óxido de cálcio (cal viva) (CaO) e óxido de magnésio (MgO). Perda ao fogo de 3,5 a 5,0%.

Modelo(s)	Natural e Polido, de colorações variadas.
Dimensão	Diversas.
Capacidade	>45 MPa (Resistência Mecânica à Flexão em três pontos).
Forma de apresentação	de Placas individuais acomodadas em caixas de papelão com quantidades definidas.
Usos e aplicações	Revestimento de piso e parede de áreas internas e externas, ambientes úmidos ou secos.
Canais de distribuição	de Lojas de materiais de construção, construtoras e grandes clientes, além de lojas franquizadas.

O processo produtivo do porcelanato técnico é iniciado com a dosagem das matérias-primas por pesagem, segundo uma composição pré-estabelecida, seguida de moagem por via úmida para redução do tamanho das partículas das matérias-primas e secagem por **spray dryer**, sendo que o material resultante (pó) é armazenado em silos.

A etapa seguinte é a conformação do pó obtido no processo anterior, utilizando-se prensas hidráulicas, ocasião em que é definida a geometria da peça. A isso se segue uma nova secagem, sendo que algumas tipologias podem receber decoração superficial com sais solúveis. Na etapa subsequente, o produto segue para o forno, em que é efetuada a queima da peça com o objetivo de se obter as características finais. É após a queima que determinadas cores são obtidas.

Em sequência, há uma fase de polimento e retífica, em que as peças recebem acabamento com a finalidade de melhorar a superfície das placas cerâmicas e para assegurar a precisão dimensional. Esta etapa inclui o desgaste abrasivo das laterais de todos os produtos e em uma das superfícies dos produtos polidos.

Na etapa de classificação, por fim, ocorre então a separação do produto cerâmico de acordo com os seguintes critérios: a) classes de qualidade visual ou **grades**; b) tonalidades ou **shades**; e c) calibre (variações milimétricas de tamanho). Ao final do processo, o produto é embalado em caixas de papelão.

2.1.1 – Das manifestações acerca do produto objeto da investigação

Em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 20 de setembro de 2013, a Level Imp., Exp. e Comércio Ltda. questionou a definição do produto objeto da investigação, alegando que existiriam diferenças nas definições de porcelanato técnico da norma brasileira (NBR 15463/07) e da norma internacional (ASTM A-137-1). A empresa afirmou que, para a norma brasileira, a diferença entre os porcelanatos técnico e esmaltado seria a absorção de água e a existência ou não de esmalte no revestimento da peça, enquanto a norma internacional levaria em consideração a espessura da camada de esmalte do porcelanato para enquadrá-lo como técnico ou esmaltado. Dessa forma, um produto contendo determinada espessura de esmalte em sua superfície poderia ser classificado como técnico, de acordo com a norma internacional.

A Level Imp., Exp. e Comércio Ltda. afirmou ainda que, para efeito de classificação na NCM, a presença de qualquer camada de esmalte sobre a cerâmica prensada, independentemente da espessura, já enquadraria a peça como porcelanato esmaltado.

Em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, protocolada em 23 de setembro de 2013, a Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd. alegou que o sistema de CODIP (Código de Identificação do Produto) utilizado na investigação seria falho, uma vez que não levaria em consideração as características físicas dos produtos exportados pela empresa. Dessa forma, sugeriu a utilização dos seguintes CODIPs:

- A01 – Porcelanato polido de sal solúvel normal;
- A02 – Porcelanato polido com penetração de partícula (porcelanato polido homogêneo de sal solúvel);
- A03 – Porcelanato polido micro poroso (porcelanato polido de duplo carregamento); e
- A04 – Porcelanato polido super branco.

Solicitou-se, na carta de deficiência encaminhada à Xinruncheng, que empresa explicasse a diferença entre os produtos, abrangendo o impacto no custo e no preço dos mesmos. A Xinruncheng, após solicitar prorrogação do prazo inicialmente concedido, protocolou sua resposta em 20 de janeiro de 2014, abrangendo apenas superficialmente o impacto no custo e preço dos produtos.

Em manifestações protocoladas em 14 e 26 de fevereiro de 2014, a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. afirmou que a classificação dos produtos na NCM 6907.90.00 não utilizou os critérios da NBR 15463/07 (como absorção de água e

resistência), mas sim a existência ou não de esmalte. Por isso, os produtos classificados nesta NCM poderiam ser diferentes entre si. A empresa informou, ainda, a respeito da NBR 15463/07 que:

“a mesma não especifica, por exemplo, o limite da propriedade de absorção de água para o produto, o que representa um elemento de diferenciação, uma vez que a norma permite que os porcelanatos técnicos ou esmaltados tenham esse limite igual ou superior a 45Mpa (não somente maior a 45Mpa, como traz a petição). Esta característica destacada, é portanto, elemento de definição e caracterização do produto, e deve ser levada em consideração.”

2.1.2 –Do posicionamento acerca do produto objeto da investigação

No que diz respeito à diferença de definição do produto objeto da investigação entre as normas brasileira e internacional, destaca-se que o tópico 2.1 deste Anexo deixa claro que somente são objeto desta investigação as placas cerâmicas não esmaltadas. Dessa forma, o enquadramento na NCM 6907.90.00 está de acordo com a definição do produto, abrangendo apenas as peças não esmaltadas. Para as peças esmaltadas, existe outra NCM (posição 6908), que não faz parte do escopo da investigação.

Quanto ao pleito de nova divisão de CODIP, ratifica-se a divisão utilizada no início da investigação (A01 – Porcelanato Técnico Polido e B01 – Porcelanato Técnico Natural), baseada no principal aspecto que afeta o custo de produção do porcelanato técnico e o seu preço de venda – o fato de ele ser polido ou não polido (natural), conforme informações obtidas na petição e nas verificações **in loco**. Cumpre recordar que a empresa não reuniu elementos que comprovassem que as diferenças listadas efetivamente afetam a comparação de preços.

Com relação à alegação da Cecrisa de que os produtos classificados na NCM 6907.90.00 poderiam ser diferentes entre si, concluiu-se que esses produtos se enquadram na definição do produto objeto da investigação descrita no item 2.1.

Quanto à afirmação da Cecrisa referente à propriedade de absorção de água, esclarece-se que a absorção de água não se confunde com a resistência à flexão, esta sim medida na unidade MegaPascal (MPa), e que esse elemento faz parte da definição do produto.

2.2 – Da classificação e do tratamento tarifário

O porcelanato técnico é comumente classificado no item 6907.90.00 da NCM.

A alíquota do Imposto de Importação para o referido item tarifário sofreu alteração durante o período de análise de dano: 12% de julho de 2007 a 7 de setembro de 2011; e 35% de 8 de setembro de 2011 a junho de 2012.

2.3 – Do produto similar produzido no Brasil

O produto similar produzido no Brasil pela indústria doméstica é o porcelanato técnico que, segundo informações apresentadas na petição, no questionário da indústria doméstica e nas verificações **in loco**, possui as mesmas características físicas e químicas do produto objeto da investigação, além das mesmas aplicações.

Conforme mencionado na descrição do produto objeto da investigação, o porcelanato técnico pode ser polido ou natural (não polido), sendo que cada um desses modelos apresenta cores e dimensões variadas. Esses atributos de cor e dimensão são elementos que afetam apenas a aparência do porcelanato técnico, sem qualquer impacto que possa diferenciá-lo do importado, respondendo à necessidade de oferecer diferentes opções que possam atender às preferências estéticas do consumidor.

Segundo informações apresentadas na petição, no questionário da indústria doméstica e nas verificações **in loco**, o processo produtivo do porcelanato técnico produzido pela indústria doméstica é o mesmo do produto objeto da investigação.

O porcelanato técnico produzido no Brasil está sujeito às seguintes normas técnicas estabelecidas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT):

1. i. NBR 13816/97 – Placas cerâmicas para revestimento – Terminologia;
2. ii. NBR 13817/97 – Placas cerâmicas para revestimento – Classificação;
3. iii. NBR 13818/97 – Placas cerâmicas para revestimento – Especificação e métodos de ensaio (anexo de A até Z);
4. iv. NBR 15463/13 – Placas cerâmicas para revestimento – Porcelanato.
5. v. NBR 15575-3/13 – Edifícios habitacionais de até cinco pavimentos – Desempenho – Parte 3: Requisitos para os sistemas de pisos internos.

2.3.1 – Das manifestações acerca do produto similar produzido no Brasil

Em suas respostas ao questionário do importador, as empresas Porto Design Imp. Ltda., Revix Imp. e Com. Ltda. e Royal Pine Comercial Ltda. afirmam que a diferença entre o produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil consiste na capacidade dos produtores chineses de fornecer uma diversidade maior de produtos, no que tange a cores, decoração de superfícies, dimensões e formatos.

Em manifestação protocolada em 14 de fevereiro de 2014, a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. afirma que a Portobello S.A. não atende à demanda do mercado interno por não oferecer cesta de produtos variados que as importações chinesas garantem. A empresa aponta como principais diferenças entre o produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil a oferta de grandes formatos (80x80cm, 100x100cm), não encontrados na indústria nacional, e o **design**

do produto chinês que apresenta maior diversidade.

As empresas SMD Ind., Com. e Distrib. de Prod. e Insumos Ltda. e Porto Design Imp. Ltda., em suas respostas ao questionário do importador, e a ABEICON, em manifestação protocolada em 18 de setembro de 2013, destacam que o custo de produção do metro quadrado (m²) do porcelanato técnico sofre significativas variações de acordo com as dimensões das peças produzidas. As empresas afirmam que a produção de peças maiores demanda custo muito superior, em razão de fatores como aumento das perdas na produção, necessidade de fornos e maquinário diferenciados, redução da capacidade de produção, dificuldade logística com o transporte de grandes peças, entre outros.

A C&C Casa e Construção Ltda., em manifestação protocolada em 10 de março de 2014, afirmou ser desarrazoada a tentativa de comparação entre o porcelanato produzido pela indústria doméstica e o importado da China. Segundo a empresa, o produto nacional é o chamado “primeira linha”, de dimensões maiores e que atende às classes A e B. Já o porcelanato chinês, ainda segundo a empresa, é um produto mais humilde, de dimensões menores e que atende às classes C, D e E.

Ainda em face desse tema, a indústria doméstica frisou, em manifestação protocolada no dia 21 de março de 2014, que não haveria dúvida quanto ao fato de que o porcelanato técnico chinês e o porcelanato técnico nacional seriam similares, nos termos da legislação antidumping.

A petionária ainda solicitou que fosse efetuada a correção na descrição do produto, uma vez que se nota ter havido erro material em relação a detalhes da definição de porcelanato técnico. A ANFACER entendeu que, para que haja consonância com as normas técnicas, a descrição correta seria “absorção igual ou inferior a 0,1%” e “resistência mecânica igual ou maior que 45 MPa”.

2.3.2 – Do posicionamento acerca do produto similar produzido no Brasil

Com relação às alegações de maior diversidade de produtos oferecida pelos fornecedores chineses e de que os produtos nacional e chinês não são comparáveis, é importante recordar o conceito de produto similar, de que trata o § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995:

“O termo ‘produto similar’ será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.”

É importante destacar que, em se tratando de bens de consumo, é comum que cada fabricante detenha sua própria marca e **design**, não significando que os produtos sejam únicos e sem concorrentes. Ou seja, mesmo que produtos não sejam exatamente idênticos, se possuírem características muito próximas, podem ser considerados similares, nos termos da legislação aplicável.

No que diz respeito à dimensão do produto e sua influência no custo de produção, a análise das respostas aos questionários do produtor doméstico e do produtor/exportador, bem como os resultados das verificações **in loco**, corroboram a visão expressa na manifestação da ABEICON, descrita a seguir:

*“Os produtos supostamente sujeitos a dumping exportados pela República Popular da China ao Brasil são quase que exclusivamente de dimensões 60 cm x 60 cm, destinados aos mercados com menor poder aquisitivo, sendo **inclusive a dimensão mais fabricada pelas indústrias nacionais (GRIFO NOSSO)**”*

Acerca das alterações nas características do produto sob investigação sugeridas pela petionária, cumpre esclarecer que tais ajustes não poderiam ser realizados. Embora a petionária entenda que somente se trataria de um ajuste textual, a realização de tal procedimento causaria aumento do escopo da investigação, fazendo com que as partes interessadas fossem obrigadas a ajustar as suas respostas, de forma a incluir o porcelanato técnico com as características em questão, bem como trazendo insegurança jurídica ao processo.

2.4 – Da conclusão a respeito da similaridade

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo similar será entendido como produto idêntico sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Conforme informações obtidas na petição, no questionário da indústria doméstica e nas verificações **in loco**, o produto objeto da investigação e o produzido no Brasil são fabricados com as mesmas matérias-primas, possuem as mesmas características físicas e químicas, além das mesmas aplicações, concorrendo no mesmo mercado. Embora possa haver diferenciações de marca, essas não implicam a impossibilidade de substituição de um pelo outro e não prejudicam a conclusão acerca da similaridade.

Diante dessas informações, concluiu-se que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

3 – DA DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins de análise dos indícios de dano, quando do início da investigação, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de porcelanato técnico da empresa Portobello S.A.

Para determinação preliminar de dano, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de porcelanato técnico das empresas Portobello S.A. e Eliane S.A. Revestimentos Cerâmicos, que representaram, em P5, 53,5% da produção nacional.

Conforme exposto no item 1.5.2 deste Anexo, a Eliane S.A. Revestimentos Cerâmicos respondeu tempestivamente ao questionário e às cartas de deficiência emitidas à empresa, o que possibilitou que seus dados pudessem ser levados em consideração para a composição da indústria doméstica.

Diferentemente, a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A, outra empresa produtora de porcelanato técnico no Brasil, descumpriu o prazo que lhe foi determinado para que suprisse as deficiências encontradas na resposta ao questionário da indústria doméstica. Nesse sentido, apesar do reiterado esforço em obter as informações da Cecrisa, com prorrogações de prazos e solicitações repetidas de informações, os dados dessa empresa não puderam ser considerados para a definição da indústria doméstica.

4 – DO DUMPING

De acordo com o art. 4º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de **drawback**, a preço de exportação inferior ao valor normal.

4.1 – Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início da investigação, utilizou-se o período de julho de 2011 a junho de 2012, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de porcelanato técnico, originárias da China.

4.1.1 – Do valor normal no início da investigação

Uma vez que a República Popular da China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A petionária apresentou como opção de terceiro país de economia de mercado, a ser utilizado para a apuração do valor normal, a Itália, levando em consideração o preço médio de venda deste país nas exportações para os Estados Unidos da América (EUA).

A escolha da Itália como opção de terceiro país de economia de mercado foi justificada pela petionária pelo fato de que, segundo dados do **Comtrade** (<http://comtrade.un.org/db/>), a Itália foi o segundo maior exportador de porcelanato técnico (subposição 6907.90 do SH) no período relativo a P5, atrás apenas da China. Além disso, segundo a petionária, a Itália é um dos principais produtores mundiais de porcelanato técnico.

Com relação à escolha dos EUA como destino das exportações da Itália, a petionária justificou que, segundo dados do **Comtrade** mencionados acima, enquanto a China tem o Brasil como principal mercado para suas exportações, a Itália, fora da Europa, tem os EUA como principal destino de seu produto. Os EUA, por sua vez, e considerando-se a mesma fonte, estão entre os principais importadores mundiais de porcelanato técnico.

Dessa forma, para o cálculo do valor normal, a petionária apresentou informações relativas às exportações de porcelanato técnico da Itália para os EUA em P5. Os volumes (em m²) e valores (em US\$ FOB) de exportação foram obtidos por meio do **Global Trade Information Services** – GTIS (<http://www.gtis.com/gta/>) com relação à subposição 6907.90 do Sistema Harmonizado, conforme quadro a seguir:

Valor Normal - Exportações de porcelanato técnico da Itália p/EUA

Período	Volume (mil m ²)	Valor (mil US\$ FOB)
Total	6.168,21 (A)	131.834,41 (B)
	Preço médio ponderado (B/A)	US\$ 21,37/m² (FOB)

Sendo assim, o valor normal para a China, na condição FOB, alcançou US\$ 21,37/m² (vinte e um dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por m²).

4.1.2 – Do preço de exportação no início da investigação

De acordo com o **caput** do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação é o efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e reduções concedidos.

Para fins de apuração do preço de exportação da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação da existência de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de julho de 2011 a junho de 2012. As informações referentes aos preços de exportação foram apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados na condição FOB pela RFB (Receita Federal do Brasil).

Preço de Exportação

Valor FOB (mil US\$)	m ² (mil)	Preço de Exportação FOB (US\$/m ²)
----------------------	----------------------	--

208.356,35	35.474,09	5,87
------------	-----------	------

Sendo assim, o preço de exportação da China, na condição FOB, alcançou US\$ 5,87/m² (cinco dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos por m²).

4.1.3 – Da margem de dumping no início da investigação

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 (FOB) US\$/m ²	Preço de Exportação (FOB) US\$/m ²	Margem de Dumping Absoluta US\$/m ²	Margem de Dumping Relativa (%)
21,37	5,87	15,50	264,1

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se, para fins de início da investigação, a existência de indícios de dumping nas exportações de porcelanato técnico para o Brasil, originárias da China, realizadas no período de julho de 2011 a junho de 2012.

4.1.4 – Das manifestações acerca do status de economia não de mercado da China

A Foshan Xinhuaato Ceramic Co., Ltd., em sua resposta voluntária ao questionário do produtor/exportador, argumentou que, para efeitos de cálculo do valor normal na presente investigação, a China deveria ser tratada como economia de mercado. A empresa afirmou que o setor manufatureiro sob investigação operaria em condições claras de mercado, utilizando práticas de contabilidade transparentes, sem influência do Estado chinês nos preços, com empregadores e empregados negociando livremente salários, dentre outras características encontradas tipicamente em economias de mercado.

Por meio de manifestações protocoladas em 23 de setembro de 2013, a Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. e a Foshan Monalisa Industry Co., Ltd. argumentaram que o Brasil teria reconhecido o status de economia de mercado da China no “Memorando de Entendimento entre a República Federativa do Brasil e a República Popular da China sobre cooperação em Matéria de Comércio e Investimento”, assinado em 12 de novembro de 2004. Dessa forma, as empresas requerem que a China seja reconhecida como país de economia de mercado e que os preços e custos da indústria chinesa de porcelanato técnico sejam utilizados como base para determinação do valor normal.

A Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. e a Foshan Monalisa Industry Co., Ltd., a fim de embasar seus requerimentos, utilizaram os critérios constantes no parágrafo 3.3 da Circular SECEX n^o 59, de 2001. Segundo as empresas: *“O pedido se justifica uma vez que inexistente grau de controle governamental sobre os meios de produção, a alocação de recursos, os preços, os salários, ou sobre o câmbio, que a legislação aplicada em termos de propriedade, investimentos, impostos e falências equivalem àquela aplicada em economias de mercado, e porque não persistem na indústria de porcelanato distorções herdadas do antigo sistema de economia centralizada.”*

A C&C Casa e Construção Ltda., em manifestações protocoladas em 19 de setembro de 2013 e 10 de março de 2014, contestou o não tratamento da China como economia de mercado, alegando que os compromissos assumidos pelo Brasil ao nível do GATT (**General Agreement on Tariffs and Trade**) estariam sendo relativizados de forma ilegal.

A Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. e a Cerâmica Portinari S.A., em manifestações protocoladas em 14 e 26 de fevereiro de 2014, afirmaram que, devido ao fato de que não teria sido comprovado nos autos do processo que os preços domésticos do porcelanato técnico são, em sua maioria, fixados pelo Estado, o não tratamento da China como país predominantemente de mercado é questionável.

4.1.5 – Do posicionamento acerca do status de economia não de mercado da China

Inicialmente, deve-se esclarecer que, no que se refere às investigações de defesa comercial no Brasil, o tratamento de determinado país como economia de mercado depende de decisão da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX). Apenas após a publicação de Resolução CAMEX apropriada é que o tratamento de economia de mercado a determinado país poderia ser dispensado.

No caso específico da China, deve-se salientar que o artigo 1º do “Memorando de Entendimento entre a República Federativa do Brasil e a República Popular da China sobre Cooperação em Matéria de Comércio e Investimento” não é autoaplicável. Para que este artigo tenha efeito sobre os procedimentos de defesa comercial, faz-se necessária a publicação da Resolução CAMEX mencionada no parágrafo anterior.

Ademais, o Superior Tribunal de Justiça, em decisão proferida em 2008, autorizou a utilização da metodologia aplicável a países que não sejam predominantemente de economia de mercado nos casos de investigações de prática de dumping que envolvam produtos chineses:

“O “Protocolo de Acesso da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio” (integrado ao direito brasileiro pelo Decreto 5.544/2005) não conferiu a esse País, desde logo, a condição de país predominantemente de economia de mercado. Segundo decorre de seus termos, a acesso da China ao Acordo da OMC foi aprovada para ocorrer de forma gradual e mediante condições. Justamente por isso, o art. 15 do Protocolo reservou aos demais membros da OMC, durante quinze anos, a faculdade de utilizar, nos casos de investigação de prática de dumping que envolvam produtos chineses, a metodologia aplicável a países que não sejam predominantemente de economia de mercado.”

A despeito do que precede, a legislação brasileira prevê a possibilidade de que a conceituação de “economia não de mercado” possa ser revista em situações específicas. Em seu parágrafo 3.1.2, a Circular SECEX nº 59, de 28 de novembro de 2001, estabelece que, no âmbito da investigação de defesa comercial, o produtor/exportador sob investigação e o respectivo governo poderão apresentar elementos de prova com o objetivo de que seja reavaliada a conceituação de país de economia não predominantemente de mercado. Para tanto, deverão apresentar informações, dentre outras, sobre taxa de câmbio, juros, salários, preços, controle de capital, bolsa de valores, investimentos, formação de preços de insumos relevantes e outras que sejam consideradas apropriadas pela parte ou pela SECEX.

Além disso, conforme parágrafo 3.3 da mesma Circular, devem ser considerados, entre outros, os seguintes fatores na avaliação da existência de condições de economia de mercado em determinado setor: (a) grau de controle governamental sobre as empresas ou sobre os meios de produção; (b) nível de controle estatal sobre a alocação de recursos, sobre preços e decisões de produção de empresas; (c) legislação aplicável em matéria de propriedade, investimento, tributação e falência; (d) grau em que os salários são determinados livremente em negociações entre empregadores e empregados; (e) grau em que persistem distorções herdadas do sistema de economia centralizada relativas a, entre outros aspectos, amortização dos ativos, outras deduções do ativo, trocas diretas de bens e pagamentos sob a forma de compensação de dívidas; e (f) nível de interferência estatal sobre operações de câmbio.

Com base nos argumentos suscitados pelas empresas Foshan Xihuatao Ceramic Co., Ltd., C&C Casa e Construção Ltda., Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. e Foshan Monalisa Industry Co., Ltd., constata-se que o parágrafo 3.1.2 da Circular SECEX não foi considerado, uma vez que as partes interessadas se limitaram a apresentar meras alegações, sem trazer elementos de prova consistentes que pudessem fundamentar a decisão de que o setor produtor de porcelanato técnico da China opera em condições de mercado.

Conclui-se, portanto, que o pleito em questão não atendeu às exigências estabelecidas, o que autoriza a aplicação do disposto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, nestes termos:

“Art. 7º Encontrando-se dificuldades na determinação do preço comparável no caso de importações originárias de país que não seja predominantemente de economia de mercado, onde os preços domésticos sejam em sua maioria fixados pelo Estado, o valor normal poderá ser determinado com base no preço praticado ou no valor construído do produto similar, em um terceiro país de economia de mercado, ou no preço praticado por este país na exportação para outros países, exclusive o Brasil, ou, sempre que isto não seja possível, com base em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, a fim de incluir margem de lucro razoável.”

4.1.6 – Das manifestações acerca do terceiro país de economia de mercado

Com relação à escolha da Itália como terceiro país de economia de mercado para fins de apuração do valor normal, no início da investigação, a ABEICON, a CCCMC, a CCIA, a Level Imp., Exp. e Comércio Ltda. (“Level”), a Foshan Xihuatao Ceramic Co., Ltd. (“Xihuatao”), a Foshan Oceanland Ceramics Co., Ltd. (“Oceanland”), a Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company (“Qiangshi”), a China Communications Import and Export Corp. (“China Communications”), a Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. (“Kingdom”), a Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd. (“Guangdong Dongpeng”), a Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd. (“Foshan Dongpeng”), a Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd. (“Huashengchang”), a Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd. (“Navona”), a New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd. (“New Zhong Yuan”), a Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd. (“Xinyue”), a Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd. (“Luxury”), a Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd. (“Southern”), a C&C Casa e Construção Ltda., a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. e a Cerâmica Portinari S.A. manifestaram-se contra a escolha deste País, alegando que o produto e o mercado italianos não se assemelhariam ao produto e ao mercado chineses.

A ANFACER, em contrapartida, insistiu que a Itália seria a melhor opção para fins de apuração do valor normal. A associação apresentou dados estatísticos que comprovariam que o país europeu seria um dos maiores produtores mundiais de porcelanato técnico e que sua indústria seria a mais importante da Europa, o que garantiria a qualidade para seus produtos. Ademais, a Itália seria o segundo maior exportador mundial, atrás apenas da própria China.

A ABEICON afirmou que o porcelanato técnico italiano contaria com preços significativamente superiores aos demais exportadores mundiais, em virtude de sua alta qualidade, voltada a mercado de consumo mais exigente. Destacou que

enquanto a China exportaria para países emergentes, a Itália direcionaria suas exportações a países desenvolvidos.

A ABEICON destacou ainda que os produtos italianos teriam **design** diferenciado, com desenhos únicos e exclusivos, além de tamanhos superiores aos predominantemente exportados pela China.

A CCCMC e a CCIA enfatizaram que o porcelanato técnico produzido na Itália não concorreria diretamente com o produto chinês, visto que apresentaria tipo e tamanho diferentes, além de processo produtivo com tecnologia superior. Argumentaram que o porcelanato italiano seria comercializado principalmente no mercado de classe alta, ao contrário do chinês, vendido às classes de menor poder aquisitivo. Ademais, a CCIA ressaltou que:

“Mesmo que os produtos sejam aparentemente substituíveis, a percepção de marca, as diferenças de tipo e tamanho do produto, de canais de distribuição e de força de vendas dificultam de forma relevante essa substituição.”

As associações ressaltaram ainda que os porcelanatos italianos tipicamente apresentariam proporções significativamente maiores do que os porcelanatos chineses. Argumentaram que formatos maiores repercutiriam mais do que proporcionalmente no custo de produção e, conseqüentemente, no preço:

“Para a produção de porcelanatos de grandes tamanhos é necessário não apenas maior volume de materiais, mas também um forno específico e equipamentos especializados, incluindo prensas com maior pressão. Além disso, porcelanatos de maior tamanho exigem tecnologia adicional para evitar que diferenças de temperatura causem trincas ou deformações no porcelanato.”

A CCIA também argumentou que a Itália não seria comparável, em termos econômicos, com a China, demonstrando a grande diferença existente entre o Produto Interno Bruto (PIB) **per capita** dos dois países.

A Level alegou que o porcelanato italiano não seria comparável ao chinês, apresentando tamanho e qualidade diferentes. Afirmou que os produtos italianos teriam formatos únicos e desenhos personalizados, além de serem comercializados em lojas especializadas ao invés de grandes centros de distribuição.

A Oceanland argumentou que a Itália seria mundialmente reconhecida como um mercado de luxo no que diz respeito à produção e comercialização de produtos como cerâmicas, azulejos, ladrilhos, porcelanatos e afins. Dessa forma, sua utilização não permitiria uma justa comparação com o produto chinês.

Com vistas a rebater os argumentos que trataram da alegada diferença de qualidade entre o produto italiano e o chinês, a ANFACER se manifestou enfatizando que ambos os produtos seriam qualificados como porcelanatos técnicos, conforme definido na investigação, e, portanto, deveriam ser incluídos no escopo de eventual aplicação de medida antidumping. Acrescentou ainda que a China não venderia apenas produtos de qualidade inferior e a Itália não restringiria sua produção a produtos de luxo.

Ainda segundo a ANFACER, a Itália venderia seus produtos para todas as regiões do planeta, o que, por si só, confirmaria que os produtos seriam suficientemente diversificados para atender todos os tipos de preferências do consumidor.

A Oceanland, por sua vez, questionou a metodologia de obtenção do valor normal, afirmando que os dados utilizados para o cálculo fazem referência ao código tarifário 6907.90 do Sistema Harmonizado, enquanto a NCM utiliza 8 (oito) dígitos (6907.90.00), permitindo a divisão do código tarifário em subitens. Dessa forma, a sugestão de valor normal incluiria diversos produtos não investigados.

Por fim, a ABEICON e a CCIA sugeriram a Índia como alternativa de terceiro país de economia de mercado, a ser utilizado para a apuração do valor normal, levando em consideração suas exportações para os EUA.

A ABEICON afirmou que a Índia configuraria um mercado mais adequado para fins de comparação, em virtude de apresentar índices de renda **per capita** mais próximos aos da China. Adicionalmente, destacou que os porcelanatos chineses e indianos seriam equivalentes em termos de **design**, tamanho e qualidade. A CCIA, por sua vez, afirmou que os processos produtivos da China e da Índia seriam muito semelhantes, utilizando os mesmos tipos de equipamentos e modelos de produção. Destacou também que os dois países produziam um grande volume de porcelanato não esmaltado, de sal solúvel e com tamanho de 60 cm x 60 cm, principalmente.

Posteriormente, a CCIA, em conjunto com a CCCMC, indicou a Índia como terceiro país adequado para o cálculo do valor normal. As associações argumentaram que a Índia teria características socioeconômicas mais semelhantes à China, utilizaria equipamentos e mão de obra chineses, além de que produziria principalmente porcelanato técnico do tipo sal solúvel e tamanho 60 cm x 60 cm.

Como uma segunda opção, subsidiária à anterior, a ABEICON, a CCIA e a CCCMC indicaram a Turquia como alternativa de terceiro país de economia de mercado, levando em consideração suas exportações para o Reino Unido. Muito embora a ABEICON não considere que a Turquia levará a uma comparação adequada, afirmou que, ainda assim, seria mais adequada do que a utilização da Itália. A CCIA e a CCCMC ainda afirmaram que a Turquia também possuiria desenvolvimento socioeconômico mais semelhante ao chinês do que a Itália.

As empresas Kingdom, Guangdong Dongpeng, Foshan Dongpeng, Huashengchang, Navona, New Zhong Yuan, Xinyue, Luxury e Southern manifestaram apoio aos argumentos apresentados pela CCIA, reforçando a sugestão de utilização da Índia como alternativa de terceiro país de economia de mercado, a ser utilizado para a apuração do valor normal, levando em consideração suas exportações para os EUA. Subsidiariamente também apoiaram a indicação da Turquia, visto que as vendas italianas apresentariam condições econômicas discrepantes das presentes nas exportações chinesas ao Brasil.

A Xinhuaatao, a Qiangshi e a China Communications sugeriram como alternativa de terceiro país de economia de mercado, a ser utilizado para a apuração do valor normal, a Turquia, levando em consideração suas exportações para a Rússia. Para as empresas, a escolha do terceiro país deveria ser restringida a um país em desenvolvimento, aproximando,

dessa forma, as condições econômicas, financeiras e sociais existentes entre a China e o potencial país a ser escolhido. Cumulativamente, a escolha deveria abranger mercados mais próximos ao mercado chinês, em termos de escala, potencial produtivo, vantagem comparativa e prática de preços. O mesmo deveria ser feito em relação ao mercado de destino, para se comparar o mercado brasileiro a um país em condições mais semelhantes do que os EUA.

A Oceanland sugeriu a Índia como alternativa de terceiro país de economia de mercado, a ser utilizado para a apuração do valor normal, levando em consideração suas exportações para Argentina. Tal escolha foi fundamentada em razão da maior semelhança entre os países de comparação em termos de dimensões geográficas, comerciais e populacionais, além da representatividade das vendas de tais mercados. Adicionalmente, as estatísticas de exportação, nesse caso, fariam referência ao mesmo código tarifário, a NCM 6907.90.00.

Como segunda opção, na eventualidade de se optar pela manutenção das operações de exportação da Itália para fins de determinação do valor normal, a Oceanland solicitou que fosse substituído ao menos o país de destino das exportações, sugerindo, dessa forma, a utilização das exportações da Itália para a França.

A Oceanland esclareceu que sua solicitação decorreu do valor médio superior das exportações da Itália para os EUA quando comparado com as demais exportações italianas e do volume das exportações Itália-França superior ao das operações Itália-EUA.

A Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. e a Cerâmica Portinari S.A. afirmaram que a adoção da Índia como terceiro país de economia de mercado se apresentaria como solução mais adequada ao caso em questão.

Na contramão, a ANFACER apresentou argumentos contrários à indicação da Índia como escolha de terceiro país. Segundo a associação, muito embora a Índia seja considerada uma grande produtora mundial de porcelanato técnico, o país seria apenas o 31º exportador do produto do mundo, sendo responsável por 0,04% das exportações totais. Tais dados sinalizariam que a produção indiana teria caráter rudimentar e visaria a abastecer seu próprio mercado interno. A associação ainda ressaltou que o país teria a maior parte de sua produção na informalidade.

A respeito da utilização da Turquia, a ANFACER entendeu que tal país poderia ser considerado alternativa válida, muito embora as exportações italianas sejam mais diversificadas que as turcas.

Ademais, a petionária ainda entendeu que a distinção entre países “desenvolvidos” e “em desenvolvimento” não poderia ser determinante para a conclusão a respeito do assunto. Por essa razão, apresentou argumentos pelos quais entendeu que a Rússia ou os Estados Unidos seriam as opções mais pertinentes para escolha do destino das vendas na apuração do valor normal.

Sobre o tópico, os principais importadores mundiais de porcelanato técnico, em ordem, seriam o Brasil, a França, a Nigéria, a Indonésia, a Rússia e os Estados Unidos. No caso da França, o maior país fornecedor seria a Itália, opção já sugerida pelas partes interessadas, que incorreria nas mesmas alegações propostas. Por outro lado, a Nigéria e a Indonésia conviveriam em situação de concentração de mercado, o que poderia distorcer os preços escolhidos para esses países. Desse modo, na ótica da petionária, Rússia ou Estados Unidos seriam as melhores opções para escolha do destino das vendas para apuração do valor normal.

Por tais razões, a ANFACER propôs que, caso não fosse utilizada a Itália para fins de apuração do valor normal, as melhores alternativas de cálculo seriam as vendas da Turquia para os Estados Unidos ou para a Rússia.

4.1.7 – Do posicionamento acerca do terceiro país de economia de mercado

É importante esclarecer que, conforme estabelece o § 1º do artigo 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, “a escolha do terceiro país de economia de mercado adequado levará em conta quaisquer informações fiáveis apresentadas no momento da seleção”. Quando do início da investigação, a petionária justificou a escolha da Itália pelo fato de o País ter sido o segundo maior exportador de porcelanato técnico no período relativo a P5, atrás apenas da China. Afirmou também que a Itália é reconhecidamente um dos principais produtores de porcelanato técnico no mundo.

Ao analisar as informações apresentadas pela petionária, tais informações puderam efetivamente ser confirmadas, além de, tradicionalmente, o país apresentar grandes volumes de exportações do produto.

Adicionalmente, cumpre ressaltar que não há, na legislação antidumping, critérios específicos estabelecendo qual terceiro país deve ser considerado adequado para fins de apuração do valor normal.

Primeiramente, verificou-se que de fato o preço de venda do porcelanato italiano foi notadamente superior ao das demais origens. Contudo, não foram apresentados subsídios fáticos que comprovassem que as razões para tal diferença se deveram à qualidade do produto, ao **design**, à marca, à tecnologia ou aos custos. Tampouco tais critérios estão previstos na legislação como determinantes para a escolha do terceiro país para fins de valor normal.

No que diz respeito à alegação de que seria mais apropriada a utilização do código NCM 6907.90.00, esclarece-se que, embora a NCM utilize 8 (oito) dígitos, o Mercosul optou pelo não desmembramento da subposição 6907.90 em subitens (7º e 8º dígito), acrescentando 00 ao final do código. Portanto, não se vislumbra qualquer prejuízo na utilização de dados que façam referência ao código 6907.90 do Sistema Harmonizado, porquanto não haveria produtos não investigados incluídos nos dados estatísticos utilizados no cálculo do valor normal.

Quanto às alternativas apresentadas acerca do terceiro país para obtenção do valor normal, entendeu-se que não foi comprovado que a Índia representaria melhor opção de terceiro país do que a Itália. Ao contrário, tal país não representa origem com volume de exportações significativo, exportando menos de 0,1% do total de exportações mundiais de porcelanato técnico, segundo estatísticas do GTIS. Ademais, as alegações de que os porcelanatos indiano e chinês seriam mais

semelhantes em termos de **design**, tamanho, qualidade e processo produtivo ficaram desprovidas de elementos de prova.

Por outro lado, a análise das exportações provenientes da Turquia demonstrou que o país é comprovadamente mundialmente representativo nas exportações de porcelanato técnico. Ademais, em comparação com as demais alternativas propostas, esse país apresenta mercado consumidor e condições socioeconômicas mais semelhantes àquelas existentes na China.

Quanto ao país de destino, segundo o GTIS, a Rússia representa o sétimo país que mais importou porcelanato técnico no mundo no período da investigação. Tais volumes são mais próximos dos importados pelo Brasil, em comparação com os Estados Unidos. Ademais, a Rússia também se apresenta como melhor alternativa em comparação ao Reino Unido. Embora os volumes exportados da Turquia para a Rússia sejam semelhantes àqueles exportados para o Reino Unido, a Rússia apresenta condições econômicas, financeiras e sociais mais próximas daquelas existentes no Brasil.

Por tais razões, diante de todas as informações apresentadas, entendeu-se que a alternativa de terceiro país para obtenção do valor normal melhor representativa do valor normal chinês e que refletiu a melhor informação disponível neste processo correspondeu às operações de venda da Turquia para a Rússia.

4.2 – Do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de julho de 2011 a junho de 2012, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de porcelanato técnico, originárias da China.

A apuração das margens de dumping para efeito da determinação preliminar teve como base as respostas ao questionário do produtor/exportador, bem como as informações complementares, apresentadas pelas empresas Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company, Foshan Monalisa Industry Co., Ltd., Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd., Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd., Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. e Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd.

Ressalte-se que foram consideradas as informações contidas em tais respostas na apuração das respectivas margens de dumping, muito embora ainda não tenham sido objeto de verificação **in loco**.

4.2.1 – Do valor normal

Tendo em conta as manifestações apresentadas, bem como o posicionamento acerca da escolha do terceiro país, mencionados nos itens 4.1.6 e 4.1.7 deste Anexo, o valor normal foi apurado com base nos preços médios do período de investigação (em US\$/m² e na condição FOB) das exportações de porcelanato técnico da Turquia para a Rússia.

Os valores (em US\$ FOB) e os volumes (em m²) de exportação da Turquia no período de investigação, com relação à subposição 6907.90 do Sistema Harmonizado, foram obtidos por meio de informações extraídas do **Turkish Statistical Institute**, órgão estatístico oficial desse governo, em seu endereço eletrônico <http://www.turkstat.gov.tr/>, conforme apresentados a seguir:

Valores (US\$ FOB)	Volumes (m ²)	Valor Normal (US\$/m ²)
5.052.551	476.775	10,60

Dessa forma, para fins de determinação preliminar, o valor normal para a China, na condição FOB, alcançou US\$ 10,60/m² (dez dólares estadunidenses e sessenta centavos por m²).

4.2.2 – Do preço de exportação

4.2.2.1 – Da Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company (“Qiangshi”)

Conforme reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador, a Qiangshi exporta seus produtos por meio de sua trading relacionada, a China Communications Import and Export Corp. (“China Communications”). Apesar disso, afirma não ter conhecimento do destino final de suas mercadorias, o que somente foi obtido devido à cooperação da China Communications.

Nesse sentido, o preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela China Communications, relativos ao seu preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, de acordo com o contido no parágrafo único do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Na apuração, foram considerados, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição CIF, referentes às vendas da China Communications para o Brasil de porcelanato técnico produzido pela Qiangshi, reportados na resposta ao questionário e nas informações complementares.

Em seguida, tais valores foram ajustados para a condição FOB, deduzindo-se os valores de frete e seguro internacionais, reportados na resposta ao questionário. Os valores referentes a seguro internacional, reportados em RMB

chinês, foram convertidos para dólares estadunidenses, aplicando-se a taxa de câmbio oficial do Banco Central do Brasil.

Posteriormente, novos ajustes foram realizados a fim de se eliminar os efeitos da **trading** e de se atingir o preço de exportação FOB da produtora. Foram deduzidos valores relativos a despesas de vendas e distribuição ([*confidencial*]%), despesas administrativas e de publicidade ([*confidencial*]%), calculados sobre o valor total da nota fiscal de venda. Tendo em vista que a China não é considerada uma economia predominantemente de mercado para fins de defesa comercial, esses percentuais, bem como a margem de lucro ([*confidencial*]%) do valor total da venda), foram extraídos das demonstrações financeiras da **trading company** Li & Fung Limited, publicadas na Bolsa de Valores de Hong Kong, disponível em <http://www.lifung.com/eng/ir/reports.php>.

A Li & Fung Limited é uma empresa multinacional, com sede em Hong Kong, que atua em três ramos de negócios interligados – **trading**, logística e distribuição. É membro do Fung Group, que surgiu em 1906 em Guangzhou - China, e tem uma longa história de realização de negócios na China, exportando bens provenientes do país. A Li & Fung trabalha com uma vasta gama de produtos como vestuário, brinquedos, artigos de decoração, artigos esportivos, calçados e produtos de beleza. A empresa é listada na Bolsa de Valores de Hong Kong desde 1992.

Por fim, foram excluídas do cálculo as vendas cujo recebimento do pagamento ainda não havia ocorrido, conforme reportado na resposta ao questionário.

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company, na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 7,26/m² (sete dólares estadunidenses e vinte e seis centavos por metro quadrado).

4.2.2.2 – Da Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd. (“Monalisa”)

Conforme informações prestadas na resposta ao questionário do produtor/exportador, a empresa Monalisa vende seus produtos somente a clientes localizados na China. Esses clientes englobam **trading companies** domésticas, as quais podem revender os produtos adquiridos da Monalisa ao Brasil ou a outros mercados de exportação. Todavia, afirma não ter conhecimento a respeito da destinação final das suas mercadorias, com exceção das exportações realizadas por intermédio de sua **trading** relacionada, a Foshan Monalisa Industry Co., Ltd (“Foshan Monalisa”).

Nesse sentido, o preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Foshan Monalisa, relativos ao seu preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, de acordo com o contido no parágrafo único do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Na apuração, foram considerados, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição FOB, referentes às vendas para o Brasil da **trading** relacionada Foshan Monalisa de porcelanato técnico produzido pela Monalisa, reportadas na resposta ao questionário. Nos casos em que foram reportadas vendas de porcelanato de mais de um produtor chinês, considerou-se somente a parcela referente às vendas da Monalisa.

Em seguida, tais valores foram ajustados a fim de se eliminar os efeitos da **trading** do preço da produtora. Foram deduzidos valores relativos a despesas de vendas e distribuição ([*confidencial*]%), a despesas administrativas e de publicidade ([*confidencial*]%), calculados sobre o valor total da nota fiscal de venda. Tendo em vista que a China não é considerada uma economia predominantemente de mercado para fins de defesa comercial, esses percentuais, bem como a margem de lucro ([*confidencial*]%) do valor total da venda), foram extraídos das demonstrações financeiras da **trading company** Li & Fung Limited, publicadas na Bolsa de Valores de Hong Kong, disponível em <http://www.lifung.com/eng/ir/reports.php>.

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd., na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 6,52/m² (seis dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos por metro quadrado).

4.2.2.3 – Da Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd. (“Xiangyu”)

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Xiangyu, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação para o Brasil, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Primeiramente, convém destacar que a Xiangyu realiza suas vendas para o mercado brasileiro por intermédio de **tradings** chinesas. Como a empresa afirma não ter conhecimento a respeito da destinação final das suas mercadorias, reportou suas vendas internas somente para a **trading** chinesa Foshan Dihai Trading Development Co., Ltd., alegadamente a única exportadora que auxiliou a Xiangyu na identificação das vendas ao Brasil.

Na apuração, foram considerados, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição **EXW**, referentes à venda da produtora Xiangyu para a **trading** chinesa Foshan Dihai Trading Development Co., Ltd., reportados na resposta ao questionário. Tais valores, reportados em RMB chinês, foram convertidos para dólares estadunidenses, aplicando-se a taxa de câmbio oficial do Banco Central do Brasil.

Em seguida, tal valor foi ajustado para a condição FOB somando-se o percentual de [*confidencial*]% a título de frete interno. Uma vez que a China não é considerada uma economia predominantemente de mercado para fins de defesa comercial e que não está disponível no processo o frete interno no terceiro país de economia de mercado (Turquia), o frete interno foi calculado com base nos dados do valor normal obtidos da resposta ao questionário da Itália. Esse país foi utilizado como terceiro país de economia de mercado na investigação de dumping nas exportações para o Brasil de vidros de segurança para uso em eletrodomésticos da linha fria, originárias da República Popular da China, objeto do processo

MDIC/SECEX 52272.000699/2012-53, iniciado em 9 de janeiro de 2013.

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd., na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 4,23/m² (quatro dólares estadunidenses e vinte e três centavos por metro quadrado).

4.2.2.4 – Da Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd. (“Xinruncheng”)

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Xinruncheng, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação para o Brasil, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Primeiramente, convém destacar que a Xinruncheng realiza suas vendas para o mercado brasileiro por intermédio de **tradings** chinesas não relacionadas. Em função disso, a empresa reportou suas vendas internas para as **tradings** citadas a seguir, alegadamente as únicas exportadoras que auxiliaram a Xinruncheng na identificação das vendas ao Brasil: *[confidencial]*

Na apuração, foram considerados, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição EXW, referentes às vendas da produtora Xinruncheng para as tradings supramencionadas, reportados na resposta ao questionário e informações complementares. Tais valores, reportados em RMB chinês, foram convertidos para dólares estadunidenses, aplicando-se a taxa de câmbio oficial do Banco Central do Brasil.

Em seguida, tal valor foi ajustado para a condição FOB somando-se o percentual de *[confidencial]*% a título de frete interno. Tal valor, conforme explicado anteriormente, foi obtido do processo MDIC/SECEX 52272.000699/2012-53, iniciado em 9 de janeiro de 2013.

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd., na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 5,05/m² (cinco dólares estadunidenses e cinco centavos por metro quadrado).

4.2.2.5 – Da Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. (“Heyuan”)

Conforme informações prestadas no questionário do produtor/exportador, a empresa Heyuan comercializa todos os seus produtos no mercado doméstico chinês na condição **ex-fabrica**. Nesse sentido, afirma não ter conhecimento acerca do destino final das suas mercadorias, com exceção das operações realizadas com suas empresas relacionadas Foshan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. (“Foshan Nanogress”) e Nanogress Porcellanato Co., Ltd (“HongKong Nanogress”).

Ainda de acordo com as informações prestadas no questionário, antes do estabelecimento da Foshan Nanogress, a empresa não relacionada Guangdong Nanhai Textiles Import and Export Co., Ltd. (Nanfang) teria atuado como agente de exportação entre a Heyuan e a HongKong Nanogress. Posteriormente, essa assistência à operação de exportação teria sido prestada pela Foshan Nanogress.

Nesse sentido, o preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela **trading** HongKong Nanogress, relativos ao seu preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, de acordo com o contido no parágrafo único do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, foram considerados na apuração, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição FOB, reportados na resposta ao questionário do produtor/exportador, referentes às vendas para o Brasil da **trading** relacionada Hongkong Nanogress, a qual está situada em Hong Kong.

Em seguida, tais valores foram ajustados a fim de se eliminar os efeitos da **trading** do preço da produtora. Foram deduzidos valores relativos a despesas de vendas e distribuição (*[confidencial]*%), a despesas administrativas e de publicidade (*[confidencial]*%) e à margem de lucro (*[confidencial]*%), calculados sobre o valor total da nota fiscal de venda.

Conquanto tenham sido solicitadas as demonstrações da empresa Hongkong Nanogress dos períodos findos em junho de 2011 e junho de 2012, somente foram enviadas as demonstrações referentes aos períodos findos em dezembro. Dessa forma, não foi possível obter os percentuais de despesa da própria empresa relativos ao período de investigação. Diante desse fato, os percentuais utilizados foram extraídos das demonstrações financeiras da **trading company** Li & Fung Limited. A mesma fonte foi a utilizada para apurar a margem de lucro.

Foi necessário, ainda, deduzir do preço de exportação informado pela **trading** Hongkong Nanogress os valores referentes à taxa de comissão paga às empresas Foshan Nanogress e Guangdong Nanhai Textiles Import and Export Co., Ltd. (Nanfang), as quais cooperaram com a Hongkong Nanogress e prestaram assistência à operação de exportação.

De acordo com o contrato firmado entre a Hongkong Nanogress e as **tradings** mencionadas, *[confidencial]*. O valor da comissão representa *[confidencial]*.

Verificou-se que o valor reportado referente à citada comissão (em dólares por metro quadrado) não correspondia àquele obtido ao se aplicar o percentual citado acima. Dessa forma o valor correspondente a essa comissão foi recalculado.

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd., na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 6,25/m² (seis dólares estadunidenses e vinte e cinco centavos por metro quadrado).

4.2.2.6 – Da Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. (“Kingdom”)

Conforme informações prestadas no questionário do produtor/exportador, a empresa Kingdom comercializa todos os seus produtos no mercado brasileiro por meio de sua trading relacionada, a Foshan Wings Import And Export Co., Ltd. (“Wings”).

Nesse sentido, o preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Wings, relativos ao seu preço de revenda ao primeiro comprador independente no Brasil, de acordo com o contido no parágrafo único do art. 8º do Decreto

nº 1.602, de 1995.

Na apuração, foram considerados, primeiramente, os preços unitários brutos de venda na condição FOB, referentes às vendas da **trading** chinesa para o Brasil, reportados na resposta ao questionário.

Em seguida, tais valores foram ajustados a fim de se eliminar os efeitos da **trading** do preço da produtora. Foram deduzidos valores relativos a despesas de vendas e distribuição ([*confidencial*]%), despesas administrativas e de publicidade ([*confidencial*]%), calculados sobre o valor total da nota fiscal de venda. Tendo em vista que a China não é considerada uma economia predominantemente de mercado para fins de defesa comercial, esses percentuais, bem como a margem de lucro ([*confidencial*]%) do valor da venda), foram extraídos das demonstrações financeiras da **trading company** Li & Fung Limited, publicadas na Bolsa de Valores de Hong Kong

Diante de tais considerações, o preço de exportação para o Brasil da Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd, na condição FOB, alcançou o valor de US\$ 6,03/m² (seis dólares estadunidenses e três centavos por metro quadrado).

4.2.3 – Da margem preliminar 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:

Empresa	Valor Normal (FOB) US\$/m ²	Preço de Exportação (FOB) US\$/m ²	Margem de Dumping Absoluta US\$/m ²	Margem de Dumping Relativa (%)
Da Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company (“Qiangshi”)	10,60	7,26	3,34	46,0
Da Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd. (“Monalisa”)	10,60	6,52	4,08	62,6
Da Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd. (“Xiangyu”)	10,60	4,23	6,37	150,6
Da Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd. (“Xinruncheng”)	10,60	5,05	5,55	109,9
Da Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. (“Heyuan”)	10,60	6,25	4,35	69,6
Da Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. (“Kingdom”)	10,60	6,03	4,57	75,8

4.2.4 – Da conclusão preliminar a respeito do dumping

Tendo em conta as margens apuradas, determinou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de porcelanato técnico para o Brasil, originárias da China, realizadas no período de julho de 2011 a junho de 2012.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como **de minimis**, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

5 – DAS IMPORTAÇÕES E DO CONSUMO NACIONAL APARENTE

Foi considerado, para fins de análise das importações e do consumo nacional aparente de porcelanato técnico, o período de julho de 2007 a junho de 2012, dividido da seguinte forma:

- P1 – julho de 2007 a junho de 2008;
- P2 – julho de 2008 a junho de 2009;
- P3 – julho de 2009 a junho de 2010;
- P4 – julho de 2010 a junho de 2011; e
- P5 – julho de 2011 a junho de 2012.

5.1 – Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de porcelanato técnico importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao item 6907.90.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

5.1.1 – Do volume das importações

A tabela a seguir apresenta os volumes de importações totais de porcelanato técnico no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (mil m²)

---	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	107,4	248,4	461,7	632,1
Hong Kong	100,0	240,6	8606,2	2345,2	4331,6
Itália	100,0	63,3	204,2	1013,9	886,7
Espanha	100,0	5,2	50,9	168,3	629,1
Portugal	-	100,0	58921,2	89031,9	69717,7
Outros	100,0	47,7	30,6	31,6	66,1
Total (exceto China)	100,0	61,3	812,9	465,0	664,5
Total Geral	100,0	106,7	257,0	461,7	632,6

Obs.: As outras origens incluem: Alemanha, Argentina, Coréia do Norte, Coréia do Sul, Emirados Árabes Unidos, Estados Unidos, Formosa (Taiwan), Holanda, Índia, Indonésia, Japão, Macau, Suécia, Turquia, Venezuela, Vietnã, Ilhas Virgens (Britânicas).

O volume das importações brasileiras de porcelanato técnico da China apresentou crescimento durante todos os períodos de análise. Houve aumento de 7,4% de P1 para P2, 131,3% de P2 para P3, 85,8% de P3 para P4 e 36,9% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 532,1%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 38,7% de P1 para P2, aumentou 1.225,7% de P2 para P3, diminuiu 42,8% de P3 para P4 e, de P4 para P5, aumentou novamente em 42,9%. Durante todo o período analisado, houve crescimento acumulado dessas importações de 564,5%.

Apesar do crescimento das importações brasileiras das outras origens, deve-se ressaltar que os volumes importados da China foram significativamente superiores a esses durante todo o período analisado. Em todos os períodos, as importações chinesas representaram mais de 95% do total de porcelanato técnico importado pelo Brasil, atingindo 98,4% desse total em P5. Por outro lado, as importações brasileiras das outras origens tiveram sua maior representação em P3, sendo de 4,8%, caindo para 1,6% em P5.

Influenciadas pela relevante participação das importações de origem chinesa no total importado, constatou-se que as importações brasileiras totais de porcelanato técnico apresentaram crescimento de 532,6% durante todo o período de análise (P1 - P5), tendo sido verificados aumentos sucessivos dessas importações de 6,7% de P1 para P2, 140,9% de P2 para P3, 79,6% de P3 para P4 e 37% de P4 para P5.

5.1.2 – Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados, a análise foi realizada em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de porcelanato técnico no período de análise de dano à indústria doméstica.

Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	147,1	305,7	541,1	704,5
Hong Kong	100,0	226,4	7.423,2	1.784,6	3.418,5
Itália	100,0	50,4	150,0	741,4	699,4
Espanha	100,0	14,1	70,5	385,5	1.128,7
Portugal	-	100,0	6.558,0	11.765,4	9.443,0
Outros	100,0	77,6	98,7	84,7	113,3
Total (exceto China)	100,0	65,8	571,7	604,7	761,1
Total Geral	100,0	144,5	314,2	543,1	706,3

Observou-se, inicialmente, que os valores das importações de origem chinesa de porcelanato técnico apresentaram a mesma trajetória que aquela evidenciada pelo volume importado daquele país. Houve aumento dos valores importados durante todo o período analisado, totalizando, de P1 a P5, elevação de 604,5%.

Com relação aos valores importados dos outros países, de P3 para P4, apesar de ter havido redução de 42,8% no volume, observou-se aumento de 5,8% nos valores. Isso se justifica pelo aumento de preço que será analisado na tabela a seguir. Durante todo o período analisado, de P1 para P5, houve elevação de 661,1% no valor das importações brasileiras de outras origens.

Preço das Importações Totais (US\$ CIF/m²)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	137,0	122,9	117,1	111,3
Hong Kong	100,0	94,0	86,2	76,1	78,9
Itália	100,0	79,7	73,5	73,1	78,9
Espanha	100,0	269,0	138,5	229,1	179,4
Portugal	-	100,0	11,1	13,2	13,5
Outros	100,0	162,7	322,4	268,3	171,4

Total (exceto China)	100,0	107,3	70,3	130,0	114,6
Total Geral	100,0	135,5	122,3	117,8	111,7

Observou-se que o preço CIF médio por m² das importações brasileiras de porcelanato técnico da China aumentou 37% de P1 para P2 e diminuiu nos demais períodos, sendo 10,2% de P2 para P3, 4,7% de P3 para P4 e 4,9% no último período, de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço das importações da origem sob análise acumulou aumento de 11,3%.

O preço CIF médio por m² das importações totais brasileiras de porcelanato técnico apresentou comportamento semelhante ao da China, aumentando 35,5% de P1 para P2 e diminuindo nos demais períodos, sendo 9,8% de P2 para P3, 3,7% de P3 para P4 e 5,1% de P4 para P5. Durante todo o período analisado, de P1 para P5, o preço das importações totais do porcelanato técnico aumentou 11,7%.

Já o preço CIF médio das demais origens (total exceto análise) oscilou ao longo do período: aumentou 7,3% de P1 para P2, diminuiu 34,5% de P2 para P3, aumentou 84,9% de P3 para P4 e, por fim, caiu 11,9% no último período, de P4 para P5. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações totais de outros fornecedores estrangeiros acumulou aumento de 14,6%.

Constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

5.2 – Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de porcelanato técnico foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela Portobello e pela Eliane, líquidas de devoluções, as quantidades vendidas pelos outros produtores nacionais, as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, bem como o consumo cativo informado pela indústria doméstica.

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

Deve-se assinalar também que as vendas realizadas pelos outros produtores nacionais compreendem as três empresas que manifestaram apoio à petição (Elizabeth Porcelanato Ltda., Cerâmica Gytoku Ltda. e Cerâmica Urussanga S.A.), além da Cecrisa. Os dados das empresas apoiadoras foram extraídos das cartas de apoio por elas fornecidas, enquanto que, para a Cecrisa, considerou-se que a quantidade vendida equivalia ao seu volume produzido, durante o período de análise, conforme informado pela ANFACER.

Consumo Nacional Aparente (mil m²)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outros Produtores Nacionais	Importações China	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	110,0	114,5	107,4	61,3	85,8	110,2
P3	114,3	135,8	248,4	812,9	73,2	175,2
P4	118,3	118,5	461,7	465,0	482,9	248,7
P5	131,6	117,9	632,1	664,5	734,9	317,5

Observou-se que o consumo cativo em todo o período de análise, de P1 para P5, aumentou 634,9%. Apesar desse crescimento, deve-se ressaltar que o consumo cativo representou percentual muito pequeno do consumo nacional aparente.

Observou-se que o consumo nacional aparente de porcelanato técnico cresceu em todos os períodos, tendo aumentado 10,2% de P1 para P2, 59,0% de P2 para P3, 42,0% de P3 para P4 e 27,6% de P4 para P5. Considerando todo o

período de análise, de P1 para P5, o consumo nacional aparente cresceu 217,5%.

Verificou-se que, enquanto as vendas da indústria doméstica aumentaram, em todo o período de análise, 31,6%, o consumo nacional aparente cresceu 217,5%. Nesse mesmo interstício, as vendas dos outros produtores nacionais apresentaram aumento de 17,9% e as importações originárias da China e das demais origens cresceram, respectivamente, 532,1% e 564,4%.

5.3 – Das importações consideradas na análise de dano

Para fins de início da investigação, as importações de porcelanato técnico efetuadas pela indústria doméstica, majoritariamente originárias da China, não haviam sido excluídas no volume total de importações considerado na análise de dano. Da análise da demonstração de resultados da Portobello, bem como das margens associadas, obtidas com a revenda do produto importado, concluiu-se que haveria alguma rentabilidade na revenda, o que corroboraria o argumento de que essas importações tivessem sido realizadas de forma defensiva.

Contudo, da análise da demonstração de resultados da indústria doméstica obtida com a revenda (após a inclusão dos dados da empresa Eliane), não foi possível concluir que essas importações tenham sido realizadas de modo defensivo. Com efeito, no último período de análise, o resultado e a margem operacional se tornam negativas, o que não permite confirmar a conclusão alcançada no início da investigação. Ademais, observou-se que o Custo da Mercadoria Vendida (CMV) praticamente igualou o Custo do Produto Vendido (CPV) em P5.

As tabelas a seguir mostram a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a revenda do produto importado pela indústria doméstica.

Demonstração de Resultados (mil reais corrigidos/m²)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	108,2	104,0	83,7	87,2
CMV	100,0	93,3	76,3	61,7	72,3
Resultado Bruto	100,0	593,8	1.007,5	800,1	572,9
Despesas Operacionais	100,0	95,1	69,5	43,2	47,1
Resultado Operacional	100,0	144,3	204,4	216,5	194,3

Margens de Lucro (%)

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	548,7	968,6	956,3	656,8
Margem Operacional	100,0	148,5	204,3	219,7	193,5
Margem Operacional s/resultado financeiro	100,0	184,5	233,5	254,6	215,0

Por essa razão, os volumes e os valores de porcelanato técnico importados em cada período, a serem considerados na análise de dano, foram obtidos retirando-se das importações brasileiras, apresentadas anteriormente, as importações de porcelanato técnico realizadas pela indústria doméstica, abaixo relacionadas:

Importações Indústria Doméstica – China

----	P1	P2	P3	P4	P5
------	----	----	----	----	----

Valor (Mil US\$ CIF)	100,0	39,4	177,1	931,5	1000,8
Quantidade (Mil m²)	100,0	37,6	148,9	868,9	827,2
US\$ CIF/m²	100,0	104,8	118,9	107,2	121,0

Importações Indústria Doméstica – Total

----	P1	P2	P3	P4	P5
Valor (Mil US\$ CIF)	100,0	42,9	197,9	1.043,4	1.052,4
Quantidade (Mil m²)	100,0	38,6	159,1	896,3	838,9
US\$ CIF/m²	100,0	111,2	124,4	116,4	125,5

5.3.1 – Do volume importado

A tabela a seguir apresenta os volumes de importações de porcelanato técnico considerados na análise de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (mil m²)

---	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	111,9	254,8	435,5	619,6
Hong Kong	100,0	240,8	8.313,1	2.346,4	4.333,9
Itália	100,0	39,4	105,1	390,1	632,0
Espanha	100,0	5,2	972,1	143,4	784,2
Portugal	-	100,0	58.921,2	89.031,9	69.717,7
Outros	100,0	47,7	30,6	31,6	66,1
Total (exceto China)	100,0	57,6	773,2	357,9	618,8
Total Geral	100,0	111,0	263,2	434,2	619,6

O volume das importações brasileiras de porcelanato técnico da China consideradas na análise de dano apresentou crescimento durante todos os períodos de análise. Houve aumento de 11,9% de P1 para P2, 127,8% de P2 para P3, 70,9% de P3 para P4 e 42,3% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 519,6%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 42,4% de P1 para P2, aumentou 1.241,8% de P2 para P3, diminuiu 53,7% de P3 para P4 e, de P4 para P5, aumentou novamente em 72,9%. Durante todo o período analisado, houve crescimento acumulado dessas importações de 518,8%.

Apesar do crescimento das importações brasileiras das outras origens, deve-se ressaltar que os volumes importados da China foram significativamente superiores a esses durante todo o período analisado. Em todos os períodos, as importações chinesas representaram mais de 95% do total de porcelanato técnico importado pelo Brasil, atingindo 98,4% desse total em P5. Por outro lado, as importações brasileiras das outras origens tiveram sua maior representação em P3, sendo de 4,8%, caindo para 1,6% em P5.

Influenciadas pela relevante participação das importações de origem chinesa no total importado, constatou-se que as importações brasileiras totais de porcelanato técnico apresentaram crescimento de 519,6% durante todo o período de análise (P1 - P5), tendo sido verificados aumentos sucessivos dessas importações de 11,0% de P1 para P2, 137,1% de P2 para P3, 65,0% de P3 para P4 e 42,7% de P4 para P5.

5.3.2 – Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados, a análise foi realizada em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações de porcelanato técnico consideradas na análise de dano à indústria doméstica.

Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	155,8	316,1	509,6	680,5
Hong Kong	100,0	234,8	7.425,9	1.850,7	3.545,1
Itália	100,0	34,1	82,4	267,9	484,2
Espanha	100,0	14,1	500,8	235,9	604,3
Portugal	-	100,0	6.558,0	11.765,4	9.443,0
Outros	100,0	77,6	98,7	84,7	113,3
Total (exceto China)	100,0	58,0	525,2	349,8	643,3
Origem	P1	P2	P3	P4	P5

Observou-se, inicialmente, que os valores das importações de origem chinesa de porcelanato técnico apresentaram a mesma trajetória que aquela evidenciada pelo volume importado daquele país. Houve aumento dos valores importados durante todo o período analisado, totalizando, de P1 para P5, elevação de 580,5%.

Já com relação aos valores importados dos outros países, de P3 para P4, a redução de 33,4% foi menos significativa do que a diminuição de 53,7% no volume. Isso se justifica pelo aumento de preço que será analisado na tabela a seguir. Durante todo o período analisado, de P1 para P5, houve elevação de 543,3% no valor das importações brasileiras de outras origens.

Preço das Importações Totais (US\$ CIF/m²)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	139,2	123,9	116,9	109,8
Hong Kong	100,0	97,4	89,3	78,9	81,8
Itália	100,0	86,6	78,4	68,7	76,6

Espanha	100,0	269,0	138,5	228,1	175,7
Portugal	-	100,0	11,1	13,2	13,5
Outros	100,0	162,7	322,4	268,3	171,4
Total (exceto China)	100,0	100,7	68,0	97,7	104,0
Total Geral	100,0	137,2	122,7	116,0	109,6

Observou-se que o preço CIF médio por m² das importações brasileiras de porcelanato técnico da China aumentou 39,2% de P1 para P2 e diminuiu nos demais períodos, sendo 10,9% de P2 para P3, 5,7% de P3 para P4 e 6,1% no último período, de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço das importações da origem sob análise acumulou aumento de 9,8%.

O preço CIF médio por m² das importações totais brasileiras de porcelanato técnico apresentou comportamento semelhante ao da China, aumentando 37,3% de P1 para P2 e diminuindo nos demais períodos, sendo 10,6% de P2 para P3 e 5,5% tanto de P3 para P4 quanto de P4 para P5. Durante todo o período analisado, de P1 para P5, o preço das importações totais do porcelanato técnico aumentou 9,6%.

Já o preço CIF médio das demais origens (total exceto análise) oscilou ao longo do período: aumentou 0,7% de P1 para P2, diminuiu 32,5% de P2 para P3, aumentou 43,8% de P3 para P4 e, por fim, aumentou 6,4% no último período, de P4 para P5. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações totais de outros fornecedores estrangeiros acumulou aumento de 4,0%.

Constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

5.4 – Da evolução das importações

5.4.1 – Da participação das importações no consumo nacional aparente

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente de porcelanato técnico.

Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente (%)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações em Análise (China)	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Importações ID (China)	Importações ID (outras origens)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
P2	99,8	104,0	101,6	52,3	77,9	34,2	0,0
P3	65,3	77,5	145,5	441,3	41,8	85,0	100,0
P4	47,5	47,6	175,1	143,9	194,1	349,3	189,8
P5	41,5	37,1	195,1	194,9	231,5	260,5	63,5

Observou-se que a participação das importações de origem chinesa no consumo nacional aparente apresentou aumentos sucessivos em todo o período de análise.

Já a participação das importações das outras origens no consumo nacional aparente de porcelanato técnico oscilou durante o período, diminuindo de P1 para P2, aumentando de P2 para P3, reduzindo-se de P3 para P4 e aumentando novamente de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das demais importações no consumo nacional aparente apresentou crescimento.

5.4.2 – Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de porcelanato técnico:

Importações Investigadas e Produção Nacional

Período	Produção Nacional (mil m ²) (A)	Importações China (mil m ²) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	108,1	111,9	[confidencial]
P3	120,4	254,8	[confidencial]
P4	112,1	435,5	[confidencial]
P5	113,5	619,6	[confidencial]

Deve-se ter presente que a produção nacional compreende o volume de produção da indústria doméstica, das três empresas que apoiaram a petição e da Cecrisa.

Observou-se que a relação entre as importações da origem investigada e a produção nacional de porcelanato técnico apresentou aumentos sucessivos nos períodos de análise. Assim, ao serem considerados os externos da série, essa relação representou um grande aumento acumulado.

5.5 – Das manifestações a respeito das importações, da produção nacional e do mercado brasileiro

A CCIA e a CCCMC solicitaram que os volumes de importações da indústria doméstica fossem reduzidos do volume total de importações da China, para finalidade de análise de dano nas importações da China.

A ANFACER também apresentou suas considerações acerca das importações objeto de dumping. De acordo com a manifestação, os volumes importados da China teriam sido significativamente superiores àqueles importados de outras origens, demonstrando que, além de ter havido aumento das importações chinesas, essas acabariam por deslocar aquelas das demais origens.

Ainda a esse respeito, a ANFACER ressaltou que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China teria sido inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais das demais origens, em todos os períodos de análise de dano. Ademais, as reduções no preço do porcelanato chinês teriam sido responsáveis pelo queda nos preços das demais origens bem como da indústria doméstica.

A ANFACER também destacou que as importações teriam crescido tanto em termos absolutos quanto em termos relativos, ou seja, em relação ao consumo nacional aparente e à produção nacional. Assim, apesar das vendas e da produção terem aumentado, esse crescimento teria ficado aquém do esperado diante da tamanha evolução do consumo nacional de porcelanato técnico.

5.6 – Do posicionamento acerca das importações, da produção nacional e do mercado brasileiro

A respeito da dedução dos valores de importação da indústria doméstica dos totais de importação para a análise de dano, reiteram-se os argumentos contidos no tópico 5.3. Nesse ponto, concluiu-se que os dados trazidos aos autos não apresentaram evidências suficientes que comprovassem que tais importações foram defensivas e, portanto, que permitissem à indústria doméstica minimizar os prejuízos provocados pela entrada de produtos chineses no mercado brasileiro.

Por outro lado, cumpre ressaltar que o volume de importações da indústria doméstica representou apenas 8,6% do volume de importações totais em P5, de modo que a sua dedução não tem impacto significativo na análise do dano à indústria doméstica.

5.7 - Da conclusão preliminar a respeito das importações

No período de análise da existência de dano à indústria doméstica, as importações de porcelanato técnico a preços de dumping, originárias da China, cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de [confidencial] mil m² de porcelanato técnico em P1 para [confidencial] mil

m² em P4 e [confidencial] mil m² em P5, aumento de [confidencial] mil m² de P1 para P5, sendo [confidencial] mil m² de P4 para P5;

b) em relação ao consumo nacional aparente, uma vez que em P1 tais importações alcançaram 35,0% deste mercado e em P4 e P5, atingiram, respectivamente, 61,4% e 68,4%; e

c) em relação à produção nacional, pois em P1 representavam 49,8% desta produção e em P4 e P5 já correspondiam a 193,4% e 271,8%, respectivamente, do volume total produzido no país.

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

Além disso, as importações preliminarmente objeto de dumping foram realizadas a preços CIF médios mais baixos que os das importações totais brasileiras das demais origens, muito embora o volume das importações das demais origens seja pouco significativo perante o volume importado da China.

6 – DO DANO

De acordo com o disposto no art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil 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 § 8º do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

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

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

6.1 – Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de porcelanato técnico das empresas Portobello S.A. e Eliane S.A. Revestimentos Cerâmicos. Dessa forma, os indicadores considerados neste Anexo refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção, tendo sido verificados e pontualmente retificados por ocasião das verificações *in loco* realizadas na indústria doméstica.

6.1.1 – Do volume de vendas

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

Vendas da Indústria Doméstica (mil m²)

	Vendas Totais	Vendas no Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,9	110,0	49,6
P3	102,2	114,3	48,3
P4	105,4	118,3	48,2
P5	114,1	131,6	36,5

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno teve aumento durante o período de análise. O crescimento foi de 10,0% de P1 para P2 e de 4,0% de P2 para P3. Em seguida, o volume de vendas aumentou 3,4% de P3 para P4 e 11,3% de P4 para P5 - quando atingiu o maior volume de vendas do período. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume de vendas internas da indústria doméstica aumentou 31,6%.

O volume de vendas para o mercado externo diminuiu em todo o período de análise. De P1 para P2, a redução alcançou 50,4% e de P2 para P3, 2,7%. Em seguida, continuou decrescendo 0,3%, de P3 para P4, e 24,2%, de P4 para P5. Assim, considerando-se os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo apresentou redução de 63,5%.

Já o volume total de vendas diminuiu 1,1% de P1 para P2. Contudo, verificou-se pequeno aumento nos demais períodos de análise. De P2 para P3, houve crescimento de 3,4%, de P3 para P4, 3,1% e de P4 para P5, 8,3%. Ao se considerarem os extremos da série, o volume total de vendas da indústria doméstica cresceu 14,1%.

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 no consumo nacional aparente.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Consumo Nacional Aparente (mil m²)

	Vendas no Mercado Interno	Consumo Nacional Aparente	Participação (%)
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	110,0	110,2	[confidencial]
P3	114,3	175,2	[confidencial]
P4	118,3	248,7	[confidencial]
P5	131,6	317,5	[confidencial]

A participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente de porcelanato técnico se manteve estável de P1 para P2. Contudo, nos demais períodos apresentou redução. Assim, a participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente reduziu-se de P1 para P5.

Dessa forma, embora se tenha verificado aumento do consumo nacional aparente e das vendas da indústria doméstica, a participação da indústria doméstica nesse consumo decresceu em quase todos os períodos de análise, evidenciando que esse consumo ampliado foi suprido, majoritariamente, pelas importações.

Além disso, como já ficou constatado anteriormente, o aumento das vendas internas da indústria doméstica, durante todo período de análise, foi muito inferior ao aumento do consumo nacional aparente.

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

Conforme consta dos relatórios das verificações **in loco**, a capacidade instalada da indústria doméstica foi obtida levando em consideração o **mix** dos tipos de formatos de porcelanato fabricados pelas empresas e a quantidade de dias efetivamente trabalhados das linhas de produção. Ademais, foram consideradas no cálculo dessa capacidade as paradas de produção programadas, bem como as manutenções do maquinário gargalo da produção.

Com relação à Portobello, o cálculo baseou-se no volume máximo de produção, bem como na eficiência de ocupação da fábrica. Esse volume foi obtido com base na duração do ciclo de queima, nas dimensões do forno, nas medidas da peça crua e na quantidade de peças por carga.

Por outro lado, afim de obter a sua capacidade instalada, a Eliane adotou estimativa baseada no volume de produção total de cada período (Vp), no tempo total de horas disponíveis dos dois fornos da fábrica (TT) e nos tempos de paradas.

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 Instalada efetiva (mil m ²)	Produção Similar (mil m ²)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	[confidencial]

P2	102,8	102,4	[confidencial]
P3	105,2	108,3	[confidencial]
P4	105,6	111,0	[confidencial]
P5	111,0	114,0	[confidencial]

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou sucessivos aumentos. Cresceu de P1 para P2 2,4%, de P2 para P3, 5,7%, de P3 para P4, 2,5% e, de P4 para P5, 2,7%. Os extremos da série apresentaram aumento do volume de produção da indústria doméstica na ordem de 14,0%.

O grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu no primeiro período de análise. No entanto, houve crescimento de P2 para P3 e de P3 para P4. No último período, de P4 para P5, houve redução no grau de ocupação da capacidade instalada, de modo que, considerado todo período de análise, o grau de ocupação cresceu.

Observou-se que o aumento do grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica, ao se considerarem os extremos da série, esteve relacionado ao aumento do volume de fabricação do produto similar em proporção superior ao aumento da capacidade efetiva. De P4 para P5, por outro lado, foi a capacidade instalada que cresceu em maior ritmo do que a produção do produto similar. Cumpre ainda notar que não há fabricação de outros tipos de porcelanatos nessa linha de produção.

6.1.4 – Dos estoques

O quadro a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de investigação de dano, considerando o estoque inicial de [confidencial] mil m². Esclareça-se que os volumes mencionados na coluna “Outras entradas/saídas” dessa tabela referem-se a entradas em estoque de porcelanato técnico importado, saídas pela revenda desse produto no mercado interno e externo, além de outras entradas/saídas, tais como consumo cativo, assistência técnica, amostras, brindes, reprocessamento, ajustes de inventário, perdas de estoque, etc.

Estoque Final (em mil m²)

	Produção	Vendas Mercado Interno	Vendas Mercado Externo	Outras Saídas/Entradas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	102,4	110,0	49,6	194,3	146,7
P3	108,3	114,3	48,3	134,7	194,8
P4	111,0	118,3	48,2	19,4	188,9
P5	114,0	131,6	36,5	-15,3	108,6

O volume do estoque final de porcelanato técnico da indústria doméstica aumentou nos três primeiros períodos: de P1 para P2, 46,7% e de P2 para P3, 32,8%. Nos períodos seguintes, os estoques finais decresceram de P3 para P4, 3,0% e de P4 para P5, 42,5%. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 8,6%.

Conforme informado pela empresas que compõem a indústria doméstica, houve parada programada da produção em P4 e P5, em decorrência do grande aumento dos estoques no período. Além da parada, houve redução dos preços médios, o que contribuiu para o aumento das vendas e, conseqüentemente, para redução do volume estocado no último período.

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

Relação Estoque Final/Produção

	Estoque Final (mil m ²) (A)	Produção (mil m ²) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	146,7	102,4	[confidencial]
P3	194,8	108,3	[confidencial]
P4	188,9	111,0	[confidencial]
P5	108,6	114,0	[confidencial]

A relação estoque final/produção apresentou as variações nos mesmos sentidos dos estoques finais. Cresceu em P2 e em P3 e decresceu em P4 e em P5, sempre em relação do período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção diminuiu.

6.1.5 – Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir foram elaboradas a partir das informações fornecidas pelas empresas que compõem a indústria doméstica. Elas descrevem o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de porcelanato técnico pela indústria doméstica.

A Portobello reportou o número de empregados na produção de porcelanato técnico por meio de um rateio com base na proporção da produção desse produto sobre a produção total de cada período. Já os empregados alocados na administração e vendas foram estimados com base na proporção entre o faturamento bruto de porcelanato técnico e o faturamento bruto total da fábrica.

A Eliane, por sua vez, reportou os empregados ligados à produção diretamente da sua unidade Eliane Porcelanato, separados por centros de custo os funcionários diretos e indiretos. Com relação à alocação dos empregados de administração e vendas, a empresa utilizou um rateio em função do faturamento bruto de porcelanato técnico sobre as vendas totais da Eliane S/A.

Número de Empregados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	101	121	116	121
Administração e Vendas	100	105	120	113	98
Total	100	103	121	115	114

Verificou-se aumento significativo do número de empregados que atuam diretamente na linha de produção até P3, seguido por uma queda em P4 e uma recuperação em P5. Em P2, a quantidade de funcionários ligados à produção foi 1,4% maior e em P3, 19,5%. A queda observada em P4 foi no montante de 4,2%, seguida pela alta em P5 de 4,7%, sempre em relação ao período anterior. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção aumentou 21,5%.

O número de empregos ligados à administração e vendas apresentou tendência semelhante, diferenciando-se pela queda significativa em P5. As altas de P2 e P3 foram nos montantes de 5,4% e 13,6%, enquanto as baixas nos períodos seguintes alcançaram 5,7% e 12,8%. Ao se considerar todo o período, de P1 para P5, o número de empregados ligados à administração e vendas decresceu 1,6%.

Produtividade por Empregado

Período	Produção (mil m ²)	Empregados ligados à produção	Produção (mil m ²) por empregado envolvido diretamente na produção
P1	100	100	100
P2	102	101	101
P3	108	121	89
P4	111	116	96
P5	114	121	94

A produtividade por empregado ligado à produção manteve-se praticamente estável, com 1,0% de alta de P1 para P2, e diminuiu 11,5% de P2 para P3. De P3 para P4 verificou-se aumento de 7,0%, e, de P4 para P5, sofreu um novo decréscimo de 2,0%. Assim, considerando-se todo o período de análise, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 6,2%. Com relação à massa salarial alocada para a produção de porcelanato técnico, as empresas representantes da indústria doméstica informaram que suas estimativas foram realizadas a partir da soma dos centros de custos específicos da mão de obra voltada a porcelanato técnico. Por sua vez, a massa salarial para os funcionários de administração e vendas foi reportada com base na proporção do faturamento bruto das vendas de porcelanato técnico sobre o faturamento total da empresa.

Massa Salarial (mil reais corrigidos)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	97,7	117,8	115,9	122,6
Administração e Vendas	100,0	89,6	101,3	95,7	92,7
Total	100,0	93,6	109,4	105,6	107,3

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou acréscimo em P3 e P5 e decréscimo nos demais períodos, sempre em relação ao período anterior. As variações alcançaram 2,3% e 1,6% negativos em P2 e P4 e 20,6% e 5,8% positivos em P3 e P5, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, a massa salarial dos empregados ligados diretamente à linha de produção cresceu 22,6%.

Como reflexo da redução do número de empregados ligados à administração e vendas, a massa salarial desses empregados decresceu 7,3%, quando se considera todo período de análise. Já a massa salarial total, no mesmo período, aumentou 7,3%.

6.1.6 – Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 – Da receita líquida

O quadro a seguir indica as receitas líquidas corrigidas obtidas da indústria com a venda do produto similar nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas aqui apresentadas já estão deduzidas dos eventuais valores de fretes incorridos pelas empresas para entrega/devolução de produtos aos seus clientes.

Receita Líquida (mil reais corrigidos)

	Receita Total	Mercado Interno	Mercado Externo
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,2	106,6	58,2
P3	101,4	112,1	50,5
P4	88,9	99,8	36,8
P5	86,1	97,8	30,2

A receita líquida referente às vendas no mercado interno aumentou 6,6% de P1 para P2 e 5,2% de P2 para P3. De P3 para P4, houve redução de 11,0%, e de P4 para P5, observou-se nova queda, de 2,0%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 2,2%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu em todos os períodos de análise. Em P2, a redução alcançou 41,8%, em P3, 13,3%, em P4, 27,2% e, em P5, 17,7%, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a receita líquida com as vendas no mercado externo acumulou retração de 69,8%.

A receita líquida total corrigida diminuiu em todo o período de análise com exceção de P3. Em P2, houve redução de 1,8%, seguida de aumento em P3 de 3,3% e nova redução em P4 de 12,4%, sempre em relação ao período anterior. De P4 para P5 aconteceu nova queda, de 3,1%. Ao se considerar os extremos do período de análise, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou retração de 13,9%.

Observou-se também que a participação da receita líquida obtida no mercado interno em relação à receita líquida total aumentou em todo o período de análise. Além disso, ressaltou-se que, embora as vendas para o mercado interno em volume tenham apresentado crescimento de P1 para P5 e de P4 para P5, notou-se que, na contramão, a receita líquida oriunda dessas transações reduziu-se no mesmo período 2,2% e 2,0%, respectivamente.

6.1.6.2 – Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, nos mercados interno e externo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas, apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1 deste Anexo.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (reais corrigidos/m²)

Período	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	100,0
P2	96,9	117,3
P3	98,0	104,5
P4	84,4	76,4
P5	74,3	82,9

Observou-se que, de P1 para P5, o preço médio do porcelanato técnico vendido no mercado interno diminuiu em quase todos os períodos de análise, apresentando pequeno aumento somente no terceiro período, sempre em relação ao período anterior. De P1 para P2 houve redução de 3,1% e de P2 para P3, aumento de 1,1%. Nos períodos seguintes, seguiu em queda: 13,9% de P3 para P4 e 11,9% de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 25,7%.

O preço médio do produto vendido no mercado externo também seguiu tendência de redução. Em P2, o preço aumentou

17,3% em relação ao período anterior. Contudo, houve redução de 10,9%, de P2 para P3 e de 27,0% de P3 para P4. No último período, o aumento de 8,6% em relação a P4 não foi suficiente para recuperar a diminuição total de 17,1% do período total da investigação.

6.1.6.3 – Dos resultados e margens

As tabelas a seguir mostram a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de porcelanato técnico no mercado interno, conforme informado pela indústria doméstica e confirmado na verificação *in loco*.

Demonstração de Resultados (mil reais corrigidos)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	106,6	112,1	99,8	97,8
CPV	100,0	109,2	116,0	109,1	110,9
Resultado Bruto	100,0	101,5	104,4	81,7	72,5
Despesas Operacionais	100,0	118,0	100,7	93,4	93,9
Despesas administrativas	100,0	97,7	93,0	71,8	74,7
Despesas com vendas	100,0	88,7	90,9	89,8	87,3
Despesas (receitas) financeiras	100,0	189,8	89,5	91,8	98,5
Outras despesas (receitas)	100,0	1.419,0	9.467,2	5.947,2	5.606,5
Resultado Operacional	100,0	-39,7	135,6	-17,3	-109,4

Margens de Lucro (%)

--	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	95,3	93,3	81,9	74,1
Margem Operacional	100,0	-37,3	121,0	-17,3	-111,9
Margem Operacional s/resultado financeiro	100,0	111,3	92,6	58,1	34,8

O resultado bruto com a venda de porcelanato técnico no mercado interno manteve-se estável nos primeiros períodos da análise, com altas de 1,5% de P1 para P2 e 2,9% de P2 para P3. Porém, vivenciou duas sensíveis quedas em P4 e P5 de 21,7% e 11,3%, sempre em relação ao período anterior. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi 27,5% menor do que o resultado bruto verificado em P1.

A margem bruta também experimentou desempenho negativo em todo período de investigação. Entre P1 e P3 apresentou redução. Houve nova redução em P4 e em P5, sempre em relação ao período anterior. Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1.

O resultado operacional obtido com a venda de porcelanato técnico no mercado interno também demonstrou redução em todos os períodos de análise, à exceção de P3. Em relação ao primeiro período, o decréscimo em P2 alcançou 139,7%. Por outro lado, de P2 para P3, houve crescimento de 441,4%. Nos períodos seguintes os resultados foram quedas de P3 para P4,

de 112,7% e, de P4 para P5, de 533,0%. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional verificado em P5 foi 209,4% menor do que aquele observado em P1, tendo terminado a série com o resultado mais negativo dos cinco períodos.

De maneira análoga, a margem operacional diminuiu em P2 e aumentou em P3, sempre em relação ao período anterior. Nos dois períodos seguintes a margem operacional sofreu novas reduções. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu em relação a P1.

Por sua vez, a margem operacional sem o resultado financeiro apresentou a mesma tendência de redução ao longo do período de análise. Em P2, cresceu, porém, nos períodos seguintes, vivenciou três quedas consecutivas em P3, P4, e P5, sempre em relação ao período anterior. Dessa forma, a margem verificada em P5 diminuiu em relação ao primeiro período da série.

A tabela abaixo, por sua vez, indica a demonstração de resultados obtidos com a comercialização de porcelanato técnico no mercado interno por m² vendido.

Demonstração de Resultados (reais corrigidos/m²)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	96,9	98,0	84,4	74,3
CPV	100,0	99,3	101,5	92,2	84,2
Resultado Bruto	100,0	92,3	91,3	69,1	55,1
Despesas Operacionais	100,0	107,4	88,1	79,0	71,3
Despesas administrativas	100,0	88,7	81,5	60,8	56,8
Despesas com vendas	100,0	80,7	79,5	76,0	66,4
Despesas (receitas) financeiras	100,0	172,6	78,2	77,6	74,7
Outras despesas (receitas)	100,0	1.308,6	8.306,4	5.059,7	4.307,4
Resultado Operacional	100,0	-35,9	118,3	-14,4	-83,0

A demonstração de resultados obtidos com a comercialização de porcelanato técnico no mercado interno, por m² vendido, permite analisar mais detidamente a queda das margens de lucro apresentadas pela indústria doméstica na comercialização do produto em questão.

Verificou-se que as despesas operacionais (administrativas, vendas, financeiras e outras) diminuíram em proporção similar à redução do preço do produto vendido. Enquanto as despesas operacionais apresentam decréscimo de 9,7%, de P4 para P5, e de 28,7%, de P1 para P5, o preço do produto vendido caiu, respectivamente, 8,7% e 15,8% no mesmo período. Assim, constatou-se que as despesas operacionais não são responsáveis pela queda da rentabilidade da indústria doméstica.

Verificou-se que o custo do produto vendido encolheu 15,8% de P1 para P5 e 8,7% de P4 para P5. Já o custo total de manufatura (CPV+DO) por m² recuou durante todo o período analisado.

6.1.7 – Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 – Dos custos de manufatura

A tabela a seguir apresenta o custo de manufatura corrigido associado à fabricação de porcelanato técnico pela indústria doméstica, incluindo a produção destinada ao mercado externo.

Custo de Manufatura (reais corrigidos/m²)

	P1	P2	P3	P4	P5

1. Custos Variáveis	100,0	93,4	87,2	81,1	75,8
1.1 Matéria-prima	100,0	89,9	86,2	85,7	82,7
1.1.1 Massa	100,0	89,9	85,6	85,5	82,2
1.1.2 Embalagem	100,0	89,1	93,8	87,5	90,6
1.2 Outros insumos	100,0	98,1	87,3	78,9	73,8
1.2.1 Gás	100,0	88,4	73,1	60,7	64,5
1.2.2 Energia	100,0	88,3	82,5	77,4	63,5
1.3 Outros custos variáveis	100,0	95,0	90,4	70,6	57,1
2. Custos Fixos	100,0	91,5	110,1	97,8	86,7
2.1 Mão de obra direta	100,0	94,8	103,8	104,8	108,1
2.2 Depreciação	100,0	89,3	88,3	79,4	56,4
2.3 Outros custos fixos	100,0	91,7	124,9	105,3	94,9
3. Custo de Manufatura (1+2)	100,0	92,7	95,1	86,9	79,6

Verificou-se que o custo de manufatura por m² do produto diminuiu em todos os períodos de análise, com exceção de P3. As reduções nos períodos foram de 7,3% em P2, 8,7% em P4 e 8,4% em P5, sempre em relação ao período anterior. No sentido inverso, de P2 para P3, houve aumento de 2,6%. Ao longo de P1 a P5, o custo de manufatura atingiu decréscimo de 20,4%.

6.1.7.2 – Da relação entre o custo de manufatura e o preço

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

Participação do Custo no Preço de Venda (reais corrigidos/m²)

Período	Preço de Venda no Mercado Interno (A)	Custo de Manufatura (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	96,9	92,8	[confidencial]
P3	98,0	95,1	[confidencial]
P4	84,4	86,9	[confidencial]

P5	74,3	79,6	[confidencial]
-----------	------	------	----------------

Observou-se que a relação custo de manufatura/preço aumentou em todos os períodos de análise, com exceção de P2. Com relação aos demais, houve aumento em P3, P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a relação custo de manufatura/preço aumentou.

A deterioração da relação custo/preço, de P1 para P5, ocorreu devido à maior redução do preço médio de venda do produto no mercado interno (25,7%) em comparação à redução no custo de manufatura (20,4%). Convém ressaltar que as quedas no preço de P2 para P3 representaram parcela diminuta da depressão do preço de venda da indústria doméstica, que foi intensificada em P4 e P5, com quedas mais vultosas na proporção de 13,8% e 11,9%, sempre em relação ao período anterior.

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

O efeito do preço do produto importado alegadamente a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço, que ocorre quando as importações sob análise impedem, de forma relevante, o aumento de preço, decorrente do aumento de custos, que haveria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do porcelanato técnico importado da origem sob análise com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado da China no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de análise.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens sob análise, 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 dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB.

A esses valores, para cada operação de importação, foram adicionados o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), de 25% sobre o valor do frete internacional quando pertinentes, e as despesas de internação, baseadas nas informações apresentadas nos questionários dos importadores, de 7,4% sobre o valor CIF.

O conjunto dessas informações foi então dividido pela quantidade total importada, de modo a se obter o preço médio internado e, em seguida, corrigidos com base no IGP-DI. Dessa forma, obtiveram-se os preços internados em reais corrigidos a fim de compará-los com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação do porcelanato técnico.

A tabela seguinte apresenta os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação do Preço das Importações

----	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/m ²)	100,0	163,9	126,3	111,5	110,2
Imposto de Importação (R\$/m ²)	100,0	164,4	126,5	111,4	263,6
AFRMM (R\$/m ²)	100,0	124,7	98,8	82,7	63,0
Despesas de internação (R\$/m ²)	100,0	163,4	125,6	111,0	109,8
CIF Internado (R\$/m ²)	100,0	161,7	124,8	109,9	122,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/m ²)	100,0	149,2	114,4	92,0	96,9
Preço Ind. Doméstica (R\$ corrigidos/m ²)	100,0	96,9	98,0	84,4	74,3

Subcotação (R\$ corrigidos/m²)	100,0	60,2	86,5	79,0	58,4
--	-------	------	------	------	------

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço do produto importado da origem sob análise, internado no Brasil, esteve significativamente subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de análise.

Constatou-se também que, muito embora o valor da subcotação do produto importado tenha diminuído ao longo da série, essa diminuição decorreu essencialmente da corrosão do preço médio obtido pela indústria doméstica na venda do porcelanato técnico no mercado interno brasileiro. Isso pode ser demonstrado pela redução de 25,7% do preço de venda da indústria doméstica em contraste à baixa de 3,1% do valor CIF internado das importações chinesas.

Verificou-se, dessa forma, que os preços de importação da origem sob análise foram agentes ativos na redução dos preços da indústria doméstica em P5, em todos os períodos da análise, caracterizando a ocorrência de depressão do preço.

Por outro lado, verificou-se que, conquanto tenha ocorrido corrosão do preço médio de venda, não houve aumento dos custos de manufatura do porcelanato técnico durante o período de análise de dano, com exceção de P3. Nesse sentido, não foi observada ocorrência de supressão do preço.

6.1.7.4 – Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude das margens de dumping das empresas selecionadas Qiangshi, Monalisa, Xiangyu, Xinruncheng, Nanogress e Kingdom afetou a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações de porcelanato técnico da China para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando os valores normais brutos apurados para as empresas selecionadas de US\$ 10,60/m², na condição FOB, os preços pelo quais essas empresas venderiam porcelanato técnico ao Brasil na ausência de dumping atingiria os valores de, respectivamente, US\$ 15,21/m², US\$ 15,78/m², US\$ 14,95/m², US\$ 15,07/m², US\$ 15,03/m² e US\$ 15,10/m².

Os valores normais brutos das produtoras / exportadoras Qiangshi, Monalisa, Xiangyu, Xinruncheng, Nanogress e Kingdom foram obtidos a partir das informações constantes no item 4.2.1 deste Anexo. Os valores de frete e seguro internacional foram obtidos a partir dos questionários dos produtores/exportadores e, nos casos em que o valor do frete não foi fornecido, foram obtidos a partir dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB (tendo sido utilizado o valor médio ponderado para cada produtora/exportadora) e os valores médios das despesas de internação a partir das respostas dos importadores ao questionário. No cálculo, considerou-se também a alíquota do imposto de importação de 12% no período até 07 de setembro de 2011 e 35% do dia seguinte até o final do período. O AFRMM foi calculado através da aplicação da alíquota de 25% sobre o total do frete incorrido e a taxa média de câmbio do período, utilizada na conversão do valor normal CIF internado, foi de 1,7908.

Ao se comparar tal preço com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica, de R\$ 31,68/m², em P5, é possível inferir que, caso a margem de dumping desses produtores/exportadores não existisse, o efeito sobre o preço da indústria doméstica teria sido reduzido.

6.1.8 – Do fluxo de caixa

Tendo em vista a impossibilidade das empresas apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção dos produtos objeto da investigação, 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 reais corrigidos)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100,0	375,0	-19,6	230,2	322,8
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	100,0	301,7	200,2	-387,5	-288,8
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	100,0	-101,4	171,0	152,5	83,6
Aumento Líquido nas Disponibilidades	100,0	296,8	232,6	314,3	430,2

Analisando-se os dados, é possível verificar que a indústria doméstica não logrou êxito na geração de caixa em P1. Por outro

lado, nos próximos períodos a variação foi positiva em 196,8% em P2, negativa em 66,4% em P3, com aumento líquido nas disponibilidades positivo. Os últimos dois períodos marcaram a recuperação das disponibilidades da empresa, com duas altas de 251,0% em P4 e 101,4% em P5.

6.1.9 – Do retorno sobre investimentos

O quadro a seguir apresenta o retorno sobre investimentos da indústria doméstica de porcelanatos, calculado por meio da divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da indústria doméstica pelo valor do ativo total das empresas.

O cálculo desse indicador foi realizado considerando a metodologia apresentada pela indústria doméstica na resposta ao questionário do produtor doméstico, bem como as informações constantes no relatório da verificação **in loco**.

Retorno dos Investimentos

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (Mil R\$)	100,0	132,7	275,0	260,3	269,4
Ativo Total (B) (Mil R\$)	100,0	104,9	111,1	122,8	138,8
Retorno (A/B) (%)	100,0	135,8	267,5	249,1	250,0

Cumprir notar que, em P1 e P2, a indústria doméstica não conseguiu gerar lucro suficiente para saldar seus investimentos e, por consequência, a taxa de retorno do investimento foi negativa. Na evolução por período, a variável oscilou continuamente: aumentou de P1 para P2, de P2 para P3, decresceu de P3 para P4 e, por fim, manteve-se estável aumentando de P4 para P5.

6.1.10 – Da capacidade para captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, os índices de liquidez geral e corrente foram calculados 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	100,8	107,9	97,8	116,6
Índice de Liquidez Corrente	100,0	89,0	90,9	70,7	86,4

O índice de liquidez geral evoluiu positivamente de P1 para P3, crescendo continuamente: 0,8% de P1 para P2, 7,1% de P2 para P3. Entretanto, nos demais períodos presenciou uma queda de 9,3%, seguido de uma alta de 19,2%. Portanto, as disponibilidades da indústria doméstica em caixa para saldar suas dívidas com terceiros aumentaram 16,6% em P5 em relação a P1.

Por outro lado, o índice de liquidez corrente experimentou comportamento distinto do índice de liquidez geral. Após cair 11,0% de P1 para P2, manteve-se estável com alta de 2,1% de P2 para P3, voltou a cair 22,2% de P3 para P4 e terminou o período com alta de 22,2% de P4 para P5. Ao longo do período da investigação o índice decresceu 13,6%.

6.1.11 – Do crescimento da indústria doméstica

Conforme verificado, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno experimentou crescimento sensível em metros quadrados em todos os períodos de análise. Por outro lado, o volume da receita seguiu caminho contrário caindo 2,0% de P4 para P5 e 2,2% de P1 para P5.

Ressalte-se que a participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente decresceu 58,5% no período.

6.2 – Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno cresceram 31,6% em P5, em relação a P1, e 11,3% de P4 para

P5. No entanto, houve redução na participação dessas vendas no consumo nacional aparente durante todo período de análise;

- b) a produção da indústria doméstica aumentou 14,0% em P5, em relação a P1, e 2,7% de P4 para P5. Essa elevação na produção levou ao aumento do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva de P1 para P5, e à redução de P4 para P5;
- c) o estoque, em termos absolutos, oscilou no período, sendo que, em P5, foi 8,6% maior quando comparado a P1 e 42,5% menor quando comparado a P4. A relação estoque final/produção foi menor em P5, tanto em relação a P1 quanto a P4. Importa recordar que a redução do estoque em P5 está diretamente relacionada às paradas da produção por falta de demanda e ao aumento das vendas decorrente da depressão dos preços;
- d) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 13,7% maior quando comparado a P1. Contudo foi 1,1% menor quando comparado a P4. A massa salarial total apresentou aumento no período de análise: em P5, cresceu 7,3% em relação a P1 e 1,6% em relação a P4;
- e) o número de empregados ligados diretamente à produção, em P5, foi 21,5% maior quando comparado a P1 e 4,7% maior quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, por sua vez, aumentou 22,6% em relação a P1 e 5,8% em relação a P4;
- f) a produtividade por empregado ligado diretamente à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, decresceu 6,2%. Em se considerando o último período, esta caiu 2,0%;
- g) o aumento das vendas de porcelanato técnico no mercado interno não foi capaz de causar impacto significativo na receita líquida obtida com essas vendas, devido à depressão verificada no preço. De P1 para P5 a receita líquida decresceu 2,2% e, por sua vez, o preço médio de venda no mercado interno diminuiu 25,7% no mesmo período;
- h) da mesma forma, essa receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 2,0% de P4 para P5, devido à redução do preço médio no mesmo período, de 11,9%;
- i) as despesas operacionais por m² vendido, em P5, foram 28,7% menores quando comparadas a P1 e 9,7% menores quando comparadas a P4. Da mesma forma, o custo de manufatura por m² produzido reduziu-se em P5 20,4% em relação a P1 e 8,4% em relação a P4;
- j) o custo do produto vendido encolheu 15,8% de P1 para P5 e 8,7% de P4 para P5. De forma análoga, nesse mesmo período, o custo total de venda (CPV + Despesas operacionais) diminuiu 19,9% e 9,0%, respectivamente. Conforme visto anteriormente, a diminuição no preço de venda no mercado interno foi mais significativa, alcançando os montantes de 25,7% de P1 para P5 e de 11,9% de P4 para P5.
- k) a redução do custo em proporção menor do que a redução do preço de venda impactou negativamente os resultados e as margens de lucro obtidas pela indústria doméstica no mercado interno. O resultado bruto verificado em P5 foi 27,5% menor do que o observado em P1 e, 11,3% menor do que em P4. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e a P4.
- l) o resultado operacional verificado apresentou resultados significativos de 209,4% negativos em P5, com relação à P1 e 533,0% negativos em relação a P4. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e a P4.

6.3 – Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica

Em manifestações protocoladas em 5 de dezembro de 2013, 10 de janeiro de 2014 e 13 de fevereiro de 2014, a CCIA e a CCCMC apresentaram argumentos a respeito da representatividade da indústria doméstica para fins de apuração do dano.

De acordo com essas manifestações, uma vez que a indústria doméstica, representada pela Portobello, corresponderia a 27,7% da produção nacional no último período de investigação, os dados utilizados não refletiriam de forma fidedigna a situação da indústria nacional, sendo insuficientes para averiguação de dano, conforme seria exigido pela legislação nacional e internacional, bem como pela jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias da Organização Mundial do Comércio.

Ainda a respeito desse tema, em manifestação protocolada em 10 de fevereiro de 2014, a ABEICON apresentou argumentos semelhantes àqueles apresentados pela CCIA e a CCCMC. Alegou, ainda, que o fato de uma das empresas produtoras de porcelanato técnico ter se manifestado contra a aplicação das medidas antidumping seria evidência de que os dados apresentados não constituiriam elementos suficientes para a apuração do dano.

Em manifestações protocoladas em 13 e 27 de fevereiro de 2014, as empresas exportadoras Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company e China Communications Import And Export Corp. também se posicionaram de forma contrária à composição da indústria doméstica.

Em 21 de março de 2014, após o envio dos dados da Eliane para a inclusão da sua linha de produção de porcelanato técnico na definição da indústria doméstica, a ANFACER ressaltou que a produção conjunta das empresas Portobello e Eliane em todos os períodos de investigação teria sido superior a 50% (exceto em P3, quando ficaria em 48%). Assim, a amostra seria plenamente válida para fins de análise de dano, porquanto o percentual em questão estaria bem acima dos 25% exigidos pela legislação antidumping.

Outro aspecto abordado nas manifestações da CCIA e CCCMC foi a alegada inexistência de “conexão inerente de tempo real” entre a investigação e o período de coleta de dados. Argumentou-se que as autoridades deveriam ter utilizado um período de análise de dumping e de dano que estivesse mais próximo do início da investigação, tendo em conta que os dados em análise não refletiriam a situação atual ou de um passado recente da indústria nacional. As associações também afirmaram que nos meses que se seguiram haveria um incremento substancial do resultado da Portobello, alegando que a escolha do período poderia estar relacionada a um intervalo temporal mais conveniente para ANFACER para fins de análise do dano.

Em manifestação protocolada em 20 de setembro de 2013, a Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd. também solicitou a atualização do período da investigação, tendo em conta que os indicadores atualmente sob análise seriam remotos e não representativos da situação contemporânea da indústria doméstica. De acordo com a empresa, com objetivo de evitar quaisquer vícios ao procedimento e em conformidade com os preceitos da legislação brasileira e internacional, o período de coleta de dados deveria terminar o mais próximo do início da investigação.

A Cecrisa, em manifestação protocolada em 14 e 26 de fevereiro de 2014, destacou a necessidade de atualização do período de investigação, *“de modo a trazer para análise e utilização dados concretos de um período de investigação o mais próximo possível da data de abertura do processo de modo a refletir as condições atuais do mercado brasileiro para o produto em análise, ou pelo menos, aproximar o processo investigatório de um passado recente.”*

Em manifestações protocoladas em 10 de fevereiro e 5 de março de 2014, as empresas exportadoras Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd., Foshan Wings Import and Export Co., Ltd., Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Dongpeng Ceramic Co., Ltd., Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd., Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd., New Zhong Yuan Ceramics Imp & Export Co., Ltd., Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd., Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Tech. Co., Ltd. e Southern Building Materials and Sanitary Co., Ltd. expressaram concordância com os argumentos apresentados pela CCIA no que diz respeito à ausência de evidência inequívoca de dano, por conta da desatualização do período de investigação e alegadas incoerências encontradas nos dados da Portobello.

Acerca dos indicadores de dano, a CCIA e a CCCMC argumentaram que os dados disponíveis nos autos não demonstrariam a existência de dano material atribuível às importações. Enfatizaram que os indicadores de vendas, produção, capacidade e grau de utilização evidenciariam um ótimo desempenho da indústria doméstica.

A CCIA e a CCCMC solicitaram que fosse considerado o volume de vendas tanto na avaliação do **market share** quanto na análise da capacidade instalada e da produtividade, por entender que a indústria doméstica seria responsável por parte significativa das importações provenientes da China.

Na sequência, trouxeram à pauta os índices de emprego e massa salarial. As associações inferiram que esses indicadores haveriam sido influenciados pela deterioração do desempenho exportador e pela decisão da Portobello de importar porcelanato técnico e não evidenciariam dano.

Com relação à participação no consumo nacional, a CCIA e a CCCMC afirmaram que a indústria doméstica não teria perdido vendas e tampouco participação no mercado. As vendas totais teriam apresentado crescimento e isso teria sido possível devido a estratégias de terceirização, em virtude da limitação pela ausência de tecnologias de produção.

Por fim, alegou-se que as importações para revenda da Portobello impactariam a produção, o grau de utilização da capacidade, o emprego, a produtividade, a massa salarial e o critério de rateio dos custos. Dessa maneira, toda a base de custos e despesas fixos acabaria dividida por denominador significativamente menor, inflando os custos unitários dos produtos.

Em manifestação protocolada em 7 de março de 2014, a CCIA e a CCCMC reiteraram seus posicionamentos a respeito da inexistência de dano. Nesse caso, porém, analisaram os indicadores de desempenho relacionados à empresa Eliane. As associações afirmaram que os desempenhos operacional e financeiro da Eliane comprovariam a inexistência de dano aos produtores brasileiros.

No que diz respeito ao desempenho operacional, apontaram como fatores contrários à existência do dano o forte aumento das vendas e vendas, do número de empregados, da produtividade e da massa salarial ao longo do período de investigação. Além disso, destacaram o aumento da capacidade instalada, apesar da queda nas exportações.

A CCIA e a CCCMC também ressaltaram que as vendas internas da Eliane teriam superado o volume produzido em P5 e teriam ultrapassado a capacidade efetiva de produção. Assim, não seria possível afirmar que as importações estariam causando redução em sua produção, vendas ou retirando sua parcela de mercado.

Com relação ao desempenho financeiro, as associações evidenciaram seu entendimento sobre a boa relação do preço em relação ao custo e a melhora do lucro e da margem operacional. Outro aspecto abordado foi a avaliação de dois outros indicadores: estoques e participação no mercado. De acordo com as alegações, a evolução dos estoques estaria relacionada por outros fatores que não as importações investigadas.

Ainda a respeito da participação no mercado, a CCIA e a CCCMC alegaram que a Eliane não teria capacidade suficiente para suprir a totalidade do mercado brasileiro, tendo em conta o alto grau de utilização da capacidade. Ressaltou, também, que não haveria incentivo ao aumento dessa capacidade devido ao alto custo dos insumos energéticos no Brasil.

No dia 27 de março de 2014, a CCIA e a CCCMC, irredutíveis, apresentaram manifestação para expor uma vez mais suas análises acerca dos elementos de dano da indústria doméstica. Na ótica das associações, não haveria provas positivas para determinação de dano, especialmente em razão do aumento das vendas totais da Portobello, e da supostamente elevada capacidade efetiva da Eliane. Ainda expôs que teria havido melhora dos índices da Portobello no período imediatamente posterior à P5.

Acerca do dano, a ABEICON se manifestou analisando os indicadores de capacidade produtiva e evolução do consumo e da produção nacional. Alegou que se a Portobello não tivesse optado por importar, poderia ter atingido percentuais maiores de crescimento. Contudo, diante de alegado crescimento de mais de 300% do consumo nacional, afirmou que, mesmo com o aumento da produção, a indústria doméstica não seria capaz de atender toda a demanda. Assim, para prevenir a escassez do produto e elevação dos preços, não teria restado alternativa senão a importação de porcelanato chinês.

Outro ponto abordado pela ABEICON foi a consideração, na análise de dano à indústria doméstica, do custo associado à fabricação do porcelanato natural. A associação afirmou que a inclusão desse custo no processo teria como único propósito

a manipulação do custo médio de produção do porcelanato técnico, na medida que a importação desse tipo seria irrelevante e, portanto, incapaz de causar dano à indústria doméstica.

Por fim, a ABEICON destacou que a venda no varejo de porcelanato técnico por meio de sua relacionada Portobello Shop, amparada por uma política diferenciada de preços, poderia demonstrar, a princípio, uma perda de margem de lucro pela Portobello. Entretanto, essa perda não refletiria necessariamente a realidade, pois a margem de lucro poderia estar cedida à Portobello Shop, o que não denotaria haver dano ou prejuízo à indústria doméstica.

Em manifestações protocoladas em 13 e 27 de fevereiro de 2014, as empresas exportadoras Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company e China Communications Import And Export Corp. argumentaram que, durante a análise dos indicadores da indústria doméstica constantes do parecer de início da investigação, entenderam que fatores como o aumento de vendas no mercado interno e a redução no mercado externo, o aumento de despesas operacionais e a redução de custo, bem como o aumento de empregados e a queda na produtividade, demonstrariam a inexistência de dano e denexo causal.

Em manifestação protocolada em 14 de fevereiro de 2014, a Fecomércio alegou ausência de dano à indústria doméstica. De acordo com a entidade, o aumento nas vendas no mercado interno, com concomitante redução nas vendas no mercado externo, além da elevação do grau de utilização da capacidade instalada e da expansão na contratação de mão-de-obra, seriam evidências para a inexistência de dano causado pelas importações.

Em manifestações protocoladas em 14 e 26 de fevereiro de 2014, a Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S.A. alegou que houve excessiva confidencialidade dos dados apresentados na resposta restrita ao questionário da empresa Eliane. Alegou, ainda, intempestividade na apresentação desses dados, os quais deveriam ser desconsiderados, a fim de se evitar dano ao direito de defesa das partes interessadas.

A ANFACER, por outro lado, apresentou argumentos a fim de comprovar a existência de dano decorrente das exportações originárias da China.

Alegou, ainda, que, em razão das importações chinesas, a indústria doméstica não pôde realizar investimentos em suas linhas de produção, a fim de aumentar a capacidade instalada. Com relação ao estoque acumulado ao final de cada período, afirmou que esse se elevou ao longo de quase toda série e que a evolução positiva no último período não representaria melhoria no indicador, porquanto a crescente entrada de porcelanato chinês teria forçado a indústria doméstica a reduzir sua produção.

Ainda com relação aos indicadores de dano, a associação evidenciou queda da receita líquida no último período, a despeito do aumento das vendas. De acordo com a ANFACER, isso se deveu à queda forçada nos preços da indústria doméstica.

Segundo a petionária, a relação entre o custo e o preço, a qual teria aumentado ao longo do período de análise, bem como a demonstração de resultados associada com a margem de lucro, evidenciariam, também, a deterioração dos indicadores da indústria doméstica em decorrência das importações originárias da China.

No que tange aos impactos das importações chinesas sobre a indústria doméstica, a ANFACER avaliou a evolução dos indicadores da Portobello e da Eliane em conjunto. Ressaltou que o volume de vendas no mercado interno teria aumentado em decorrência da necessidade de redução dos preços praticados e que esse aumento não teria sido suficiente sequer para que a indústria doméstica mantivesse sua participação no consumo aparente.

Em seguida, a ANFACER comparou o preço do importado e o da indústria doméstica, a fim de demonstrar a existência de subcotação expressiva em relação ao produto similar produzido no Brasil. Afirmou, também, que os preços baixos da China teriam o efeito de rebaixar significativamente os preços da indústria doméstica, o que evidenciaria depressão no preço.

6.4 – Do posicionamento acerca do dano à indústria doméstica

A respeito das manifestações que tratam sobre a representatividade da indústria doméstica para fins de análise de dano, resta claro que foram respeitados todos os dispositivos legais, nacionais e internacionais, que dispõem sobre o tema. A utilização dos dados da Portobello para fins de análise da indústria doméstica quando do início da investigação, representando 27,7% da produção nacional em P5, já não violava quaisquer dos requisitos previstos na legislação antidumping quando do início da investigação.

Mais ainda, com a incorporação dos dados da Eliane após o início da investigação, os produtores domésticos que apresentaram os dados para análise de dano reuniam mais de 50% da produção total do produto similar realizada pela indústria nacional (com exceção de P3, quando somou 48%). Pelas razões expostas, em concordância com a legislação antidumping, entendeu-se que os dados apresentados constituiriam elementos suficientes para a apuração do dano e refletiram adequadamente a situação da indústria nacional.

No que tange à atualização de período da investigação, convém recorrer ao §1º do artigo 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, que dispõe que:

“§ 1º O período objeto da investigação de existência de dumping deverá compreender os doze meses mais próximos possíveis anteriores à data da abertura da investigação, podendo, em circunstâncias excepcionais, ser inferior a doze meses, mas nunca inferior a seis meses.”

O Decreto nº 1.602, de 1995, em consonância com o Acordo Antidumping e jurisprudência multilateral, não definiu o que poderia ser considerado o “período mais próximo possível” e não determinou a atualização do período por ocasião do início da investigação. Assim, entendeu-se não haver qualquer vício no processo.

Acerca da interpretação dos indicadores no sentido da inexistência de dano para a indústria doméstica no período sob análise, reiteram-se as conclusões apresentadas no item 6.5 deste Anexo. Em conformidade com os dados expostos e com

a evolução dos indicadores analisados, restou configurada a existência de dano à indústria doméstica em P5, seja relativamente a P4, seja a P1, destacadamente nas margens de rentabilidade e na depressão de preços constatados na análise.

Em que pese o aumento das vendas, enfatizado pelas manifestantes, tal crescimento não refletiu situação mais favorável aos produtores domésticos, pois ocorreu às custas de depressão dos preços e queda da lucratividade. Cumpre ainda lembrar que o aumento no volume de vendas foi muito inferior ao crescimento do consumo nacional aparente.

No que diz respeito ao grau de ocupação da capacidade instalada, cumpre ressaltar que a elevação desse indicador não reflete, necessariamente, melhora na situação geral da empresa. Devido às características do setor, o aparentemente elevado grau de ocupação da capacidade instalada de P1 para P5 decorreu, em grande parte, da necessidade de se manter a fábrica produzindo, tendo em conta os elevados custos decorrentes da interrupção da produção, pela dificuldade de aquecimento dos fornos depois de desaquecidos. A despeito disso, a indústria doméstica foi forçada a realizar paradas programadas de produção por escassez de demanda nos últimos períodos de análise. Tampouco se confirmaram as alegações de que a indústria doméstica vendeu maior quantidade de produtos do que produziu.

No que se refere às revendas de porcelanato importado pela indústria doméstica, conforme explicado no item 5.3 deste Anexo, entendeu-se que as evidências à disposição não indicam que as importações foram realizadas de forma defensiva. Dessa forma, entendeu-se que estas importações não poderiam causar dano à indústria doméstica, sendo excluídas desta avaliação. Mesmo assim, de acordo com o explicado, a baixa representatividade destas importações indica que sua influência sobre os indicadores citados não seria mais do que limitado, mais ainda porque os dados de produção se comportaram positivamente de P1 para P5 e de P4 para P5.

Acerca da manifestação da ABEICON, alegando que a consideração do custo do porcelanato natural no custo de produção total teria a finalidade de manipular o custo médio de produção do porcelanato técnico, ressalta-se que de forma alguma a segregação do porcelanato técnico em dois CODIPs (porcelanato natural e polido) serviu a esse propósito.

Com efeito, os CODIPs são utilizados com o intuito de segregar as características do produto, de modo a indicar quais são os elementos que mais influenciam no custo de produção e venda do produto, permitindo uma justa comparação. Desse modo, tanto o porcelanato natural quanto o polido estão inclusos na definição do produto objeto da investigação e não podem ser excluídos da análise de dano.

No que diz respeito à afirmação de que as vendas para Portobello Shop impactariam o cenário de dano, por representar uma cessão da margem de lucro da Portobello, verificou-se que essa afirmação não reflete a realidade. Há, atualmente, apenas uma loja própria Portobello Shop, e as demais lojas Portobello Shop são empresas franqueadas. Assim, como essas vendas para as franqueadas não representam operações entre empresas coligadas ou relacionadas, não há que se falar em cessão de lucro. Além disso, em P4, as vendas para a loja própria representaram parcela pouco significativa do total das vendas e, em P5, não houve sequer vendas a relacionadas.

Acerca da alegação da Cecrisa de que houve intempestividade e excessiva confidencialidade na apresentação dos dados da empresa Eliane, afirma-se que essas alegações não se coadunam com as informações constantes dos autos. Após reavaliação da confidencialidade, a empresa Eliane reapresentou, na versão restrita da resposta ao questionário da indústria doméstica, os dados dos quais não se justificava a confidencialidade.

Ainda a respeito da manifestação da Cecrisa, embora a empresa não tenha informado quais dados da Eliane teriam sido apresentados de forma intempestiva, reitera-se que foram atendidos regularmente todos os prazos determinados para apresentação das informações dos dados da indústria doméstica.

6.5 – Da conclusão preliminar sobre o dano à indústria doméstica

Por meio da análise sistemática dos indicadores da indústria doméstica, foi possível verificar que, muito embora tenha havido aumento significativo das vendas, este ocorreu a preços não suficientes para gerar resultado operacional positivo em P4 e em P5.

Tal acontecimento evidenciou a dificuldade da indústria doméstica em sustentar seus preços de venda a margens razoáveis para obtenção de lucro. Os principais indicadores que sinalizam para isso são as quedas nos preços da indústria doméstica em P5 em relação a P1 e a P4 e a concomitante deterioração da relação custo/preço nos mesmos períodos. Por fim, observou-se que o crescimento das vendas ocorreu em ritmo muito inferior ao crescimento do CNA.

Tendo considerado tais indicadores, bem como as manifestações das partes, determinou-se a existência de dano à indústria doméstica no período de investigação.

7 – DA CAUSALIDADE

O art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995 estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal 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 objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1 – Do impacto das importações objeto de dumping sobre o dano à indústria doméstica

Verificou-se que em P5 o volume das importações de porcelanato técnico alegadamente a preços de dumping aumentou 519,6% em relação a P1. Já de P4 para P5 tal volume aumentou 42,3%. Com isso, essas importações, que alcançavam 35%

do consumo nacional aparente em P1, elevaram sua participação em P4 e P5 para 61,4% e 68,4%, respectivamente. Esse crescimento no volume das importações objeto de dumping, em proporção muito maior que o aumento das vendas internas do produto similar, teve como consequência a redução da participação no consumo nacional aparente das vendas da indústria doméstica. A participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente que alcançava 30,2% em P1, caiu para 14,4% e 12,5% em P4 e P5, respectivamente.

Nesse sentido, mesmo com o aumento de 217,5% do consumo nacional aparente, de P1 para P5, as vendas da indústria doméstica no mercado interno cresceram no mesmo período apenas 31,6%. De forma análoga, o consumo aumentou 27,6% de P4 para P5 e as vendas internas, 11,3%.

A comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o preço do produto de fabricação própria vendido pela indústria doméstica revelou que, em todo o período, aquele esteve subcotado em relação a este. Essa subcotação levou à depressão do preço da indústria doméstica em P5, visto que este apresentou redução de 25,7% em relação à P1 e 11,9% em relação a P4.

Muito embora tenha ocorrido redução nos custos da indústria doméstica, essa redução apresentou variações menores quando comparadas às reduções nos preços da indústria doméstica. Verifica-se, portanto, que a queda nesses preços não é resultado somente da redução dos custos, mas principalmente da subcotação dos preços das importações originárias da China a preços de dumping em relação ao preço do similar nacional.

Há evidências suficientes, portanto, de que o aumento de vendas verificado no período investigado não teria ocorrido caso a indústria doméstica não tivesse reduzido seus preços, prejudicando, como visto, sua rentabilidade bruta e operacional.

Sendo assim, pôde-se concluir que as importações de porcelanato técnico a preços de dumping contribuíram para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

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

Consoante o determinado pelo § 1º do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, 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 em análise.

7.2.1 – Volume e preço de importação das demais origens

Os quadros a seguir resumem os volumes e os preços relacionados às importações das demais origens e da indústria doméstica, em comparação às importações da China consideradas na análise de dano.

Volume Importações (mil m²)	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	111,9	254,8	435,5	619,6
Demais origens	100,0	57,6	773,2	358,0	618,8
Indústria doméstica (China)	100,0	37,6	148,9	868,9	827,2
Indústria doméstica (Demais Origens)	-	100,0	1.074,1	2.894,7	1.236,1

Preço Importações (CIF US\$/m²)	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	139,2	123,9	116,9	109,7
Demais origens	100,0	100,7	68,0	97,7	104,0
Indústria doméstica (China)	100,0	104,8	118,9	107,1	120,9
Indústria doméstica (Demais Origens)	-	100,0	56,0	111,8	121,9

Da análise das importações brasileiras dos demais países, verificou-se que o dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a elas, haja vista que, em todo período de análise, tal volume foi significativamente inferior ao volume das importações a preços de dumping.

Apesar de terem apresentado crescimento de 518,8% de P1 para P5, as importações brasileiras das outras origens tiveram participação irrisória no volume total importado (considerado na análise de dano) durante todo período investigado.

Ademais, deve-se ressaltar que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da China foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

As importações da Indústria doméstica, como analisado anteriormente, representaram percentual pequeno das importações a preços de dumping em P5. Ademais, o preço daquelas importações foram 38,5% maiores, em média, do que o preço das importações a preços de dumping como um todo. Por fim, recorda-se que, como argumentado no item 5.3, não foram encontradas evidências de que estas importações foram defensivas, motivo pelo qual as importações da indústria doméstica foram excluídas da análise do dano.

7.2.2 – Processo de liberalização das importações

Não houve redução da alíquota do Imposto de Importação aplicada às importações de porcelanato técnico pelo Brasil no período em análise. Pelo contrário, a alíquota de 12%, vigente até setembro de 2011, foi elevada a 35% por meio da Resolução CAMEX nº 65, de 2011 (P5). Este crescimento de 191,6% da alíquota não evitou, entretanto, que as importações a preços de dumping atingissem o seu maior patamar em P5. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

7.2.3 – Práticas restritivas ao comércio, progresso tecnológico e produtividade

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos ou estrangeiros, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O porcelanato técnico importado da China e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Por outro lado, a queda na produtividade da mão de obra durante o período de análise pode ser explicada pelo fato de ter havido crescimento mais acentuado no número de empregados sem a possibilidade de aumento da produção no mesmo patamar. Cumpre destacar novamente que ocorreram paradas na produção por escassez de demanda nas duas empresas que compõem a indústria doméstica.

7.2.4 – Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Observou-se que o consumo nacional aparente de porcelanato técnico no Brasil aumentou significativamente durante todo o período de análise. Portanto, os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser atribuídos à contração da demanda. Ademais, não foram identificadas mudanças no padrão de consumo.

O crescimento significativo no consumo nacional aparente foi acompanhado de grande aumento nas importações originárias da China a preços de dumping. Por outro lado, as vendas da indústria doméstica no mercado interno brasileiro não apresentaram o mesmo crescimento.

De fato, em P5, o consumo nacional cresceu 217,5% em relação a P1. No mesmo sentido, o volume importado da China aumentou 519,6%, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica cresceu 31,6% no mesmo período.

Já no último período de análise, de P4 para P5, o consumo se elevou em 27,6% e o volume das importações a preços de dumping aumentou 42,3%, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica cresceu 11,3%, menos de um terço do crescimento referente às importações.

7.2.5 – Desempenho exportador

Conforme apresentado neste Anexo, embora as vendas externas tenham se reduzido ao longo do período de investigação, nos períodos em que se verifica expressivo aumento das importações da origem investigada e deterioração dos indicadores da indústria doméstica (P4 e P5), a receita obtida com a exportação representa parcela pouco significativa da receita total obtida com a venda de porcelanato técnico, evidenciando que o dano não pode ser atribuído ao comportamento das exportações.

Com efeito, do terceiro para o quarto período de análise, quando as importações aumentaram 70,9% e teve início a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, as vendas no mercado externo tiveram uma pequena queda de participação nas vendas totais e já representavam menos de 9% delas. No último período de análise, quando as importações da origem analisada cresceram 42,3%, as exportações representaram apenas 5,9% do total das vendas.

Ainda, observou-se que o período que experimentou a maior queda da participação do volume exportado nas vendas totais (de P1 para P2) também apresentou melhora na produção, estabilidade no grau de ocupação, nível de estoques maior, porém não superior a P3 e P4, aumento no emprego e queda dos custos fixos.

7.2.6 – Vendas de Outras Empresas

Os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser atribuídos às vendas de outras

empresas fabricantes do produto no Brasil. Isso porque as vendas de porcelanato técnico pelas outras empresas cresceram pouco em relação ao primeiro período de análise, em ritmo inferior ao das vendas da indústria doméstica. A tabela abaixo apresenta a evolução das vendas no mercado interno:

Vendas no Mercado Interno (mil m²)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Indústria doméstica	100,0	110,0	114,3	118,2	131,6
Demais empresas	100,0	114,5	135,8	118,5	117,9

É possível observar que, de P4 para P5, as vendas das outras empresas reduziram 0,5%. Por outro lado, as vendas da indústria doméstica apresentaram crescimento de 11,3%. Considerando todo período de análise, houve crescimento de 17,9% nas vendas das demais empresas e de 31,6% nas vendas internas da indústria doméstica.

Além disso, assim como a indústria doméstica, essas empresas reduziram sua participação no consumo nacional aparente, conforme se pode visualizar na tabela a seguir:

Participação das Vendas no Consumo Nacional Aparente (%)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Indústria Doméstica	100,0	100,0	65,2	47,7	41,4
Demais Empresas	100,0	104,1	77,4	47,5	37,1

Os dados demonstram que, muito provavelmente, o aumento significativo das importações também causou impacto na participação das vendas dessas empresas no consumo nacional aparente, tendo em vista que essa participação reduziu-se em todo período de análise.

7.3 – Das manifestações sobre o nexa causal

Em suas manifestações, a CCIA e a CCCMC alegaram que os efeitos da diminuição das exportações da indústria doméstica deveriam ser propriamente avaliados, visto que esses teriam impacto nos volumes produzidos, no grau de utilização da capacidade instalada, nos estoques, no nível de emprego, na massa salarial e nos custos. Assim, esses efeitos não poderiam atribuídos às importações objeto da investigação.

A ABEICON afirmou que o desempenho exportador impactou a capacidade instalada, o emprego, a produtividade, bem como os custos e despesas (como uma consequência da perda de escala de produção e vendas). Em relação aos critérios de alocação, afirma-se que, em razão desses não levarem em consideração o decréscimo da receita com outros produtos (que utilizam a mesma linha de produção) e exportações, haveria uma alocação de custos inadequada.

Contrariamente, a ANFACER ponderou que, muito embora tenha havido redução significativa em termos percentuais nas vendas no mercado externo, essas vendas representariam apenas cerca de 7,0%, em média, das vendas totais da indústria de P3 a P5, período de maior expansão das importações brasileiras da China.

A CCIA e a CCCMC também apresentaram argumentos a respeito da existência de dano ocasionado por fatores alheios à suposta prática de dumping, os quais deveriam ser segregados do dano atribuído às importações de origem chinesa. Além da deterioração do desempenho exportador, são citados como outros fatores os critérios de alocação de custos e despesas e as importações da indústria doméstica para revenda.

Ainda a respeito das importações da indústria doméstica, as associações alegaram que essas importações seriam complementares, não defensivas. Assim, a indústria brasileira terceirizaria sua produção de produtos de menor valor agregado, utilizando a capacidade para fabricação de produtos de maior valor agregado.

No que tange à participação no mercado, as associações ressaltaram o fato de ter sido criado um novo mercado consumidor de porcelanato técnico, para os produtos de menor valor agregado. Citaram, ainda, que esse novo mercado seria a razão pela qual a indústria nacional teria optado pela importação e revenda do porcelanato chinês.

Por sua vez, a ABEICON argumentou que o produto chinês não teria ocupado o mercado brasileiro, porquanto grande parte das marcas comercializadas são dos próprios produtores nacionais, como a Eliane, a Portinari, a Incepa e a Portobello. Isso teria contribuído, ainda, para o fortalecimento da marca da indústria doméstica, não havendo que se falar em concorrência desleal.

A ABEICON alegou, ainda, que as importações da indústria doméstica (Portobello) teriam contribuído para o alegado cenário

de dano, visto que a empresa teria adotado a importação como uma estratégia comercial, aumentando a oferta do produto chinês no mercado brasileiro. Alegou, também, que a Portobello teria reduzido a sua produção de porcelanato polido, passando a importar esse produto, e teria ampliado sua produção de porcelanato natural, produto com maior valor agregado e baixa importação.

No que tange aos preços dos porcelanatos da China, a associação ressaltou que esses não sofreram alteração ao longo de quase cinco anos, o que colocaria em xeque a argumentação da indústria doméstica de que os preços estariam aviltados com o intuito de ocasionar dano. Destacou, também, que os preços seriam formulados de acordo com as boas práticas do comércio e em estrita observância aos custos do processo de produção.

A Cecrisa se manifestou a respeito da ausência de dano em razão das importações chinesas. Considerando que o volume das importações teria seguido a mesma linha oscilante/crescente que as vendas da indústria doméstica, poder-se-ia concluir que as importações chinesas não teriam afetado a indústria doméstica. Além disso, importações de outras origens também teriam crescido.

Por outro lado, a empresa afirmou que se as vendas da indústria doméstica sofreram redução, isso seria consequência de fatores externos, alheios às importações originárias da China. Ademais, essas importações não seriam capazes de exercer qualquer efeito sobre os preços do produto similar no Brasil, tendo em conta que a própria indústria doméstica importaria o produto, de modo a aumentar a escala de produção de produtos mais elaborados, com maior valor agregado e qualidade superior.

Por fim, diante do cenário descrito na manifestação e da análise do trinômio (volume x efeito x impacto), que não comprovaria o dano à indústria doméstica em razão das importações brasileiras de porcelanato técnico oriundos da China, a Cecrisa solicitou que fosse sugerido à CAMEX o fim da investigação.

Por sua vez, a ANFACER se manifestou acerca da existência de nexo de causalidade entre as importações da origem investigada e do dano à indústria doméstica. Além disso, afirmou que, em qualquer situação, ficaria afastada a causalidade relacionada com outros fatores, como o volume e o preço de importação de outras origens, o processo de liberalização das importações, as práticas restritivas ao comércio, o progresso tecnológico e a produtividade, o desempenho exportador, as vendas de outras empresas e as importações da indústria doméstica.

7.4 – Do posicionamento acerca do nexo causal

A respeito das alegações relacionadas ao desempenho exportador, concluiu-se no item 7.2.5 que a deterioração dos indicadores econômicos da indústria não decorre do comportamento das vendas no mercado externo.

Conforme já exposto neste Anexo, muito embora as vendas externas tenham se reduzido ao longo do período de investigação, nos períodos em que se verifica crescimento das importações da origem investigada e dano à indústria doméstica, o volume exportado representou parcela pouco significativa do volume total obtido com a venda de porcelanato técnico.

Por outro lado, mesmo no período em que ocorreu o maior declínio do volume exportado (50,4% de P1 para P2), o volume produzido cresceu 2,4% e o grau de ocupação da capacidade instalada permaneceu estável. Por sua vez, o nível de estoques aumentou, embora tenha ficado inferior a P3 e P4, quando se verificou o recrudescimento das importações a preços de dumping. A tendência de altos estoques somente seria revertida com a acentuada depressão dos preços da indústria doméstica observada de P3 para P5, bem como com a parada programada da produção. Por fim, o nível de emprego cresceu 2,8% de P1 para P2 e os custos fixos declinaram 8,4%, deixando claro que o desempenho exportador não impactou os indicadores da indústria doméstica.

Discorda-se, também, da alegação de que fatores relacionados aos critérios de alocação de custos e despesas poderiam ter contribuído para o dano à indústria doméstica. Primeiramente, cumpre ressaltar que a linha de produção da indústria doméstica é exclusiva para a fabricação de porcelanato técnico, reduzindo consideravelmente o impacto da alocação de custos de outros produtos. Além disso, não foram rateadas no mercado interno as despesas relacionadas exclusivamente com as exportações.

Por outro lado, visto que o critério de rateio das despesas e dos custos fixos baseou-se no faturamento bruto, poder-se-ia concluir prematuramente que, com a redução das exportações, o percentual de alocação dessas despesas e custos (referente ao produto similar vendido no mercado interno) aumentaria significativamente. Contudo, desde o terceiro período de investigação, a receita decorrente das exportações já representava menos de [confidencial]% do total auferido com a venda de porcelanato técnico. Logo, reduções no volume exportado já não poderiam gerar expressiva alteração no percentual de alocação dessas despesas.

Acerca das alegações de que as importações da indústria doméstica foram complementares, ressalta-se que essas importações foram excluídas da análise de dano, por não restarem caracterizadas como defensivas em P5. Mesmo assim, como mencionado no item 7.2.1, a baixa representatividade destas importações indica que sua influência sobre os indicadores de dano seria muito limitada.

Com relação às alegações acerca da criação de um novo mercado de porcelanato, com menor valor agregado, verificou-se que, conforme informações obtidas na petição, nos questionários da indústria doméstica e do importador, bem como nas verificações **in loco**, o produto objeto da investigação e o similar produzido no Brasil possuem as mesmas características físicas e químicas, além das mesmas aplicações, e concorrem no mesmo mercado. Ademais, é comum que cada fabricante detenha sua própria marca e **design**, sem que isso signifique criação de um novo mercado.

Diverge-se, também, do posicionamento da ABEICON quando esta alegou que o fato de não haver relevante alteração nos

preços do porcelanato da China colocaria em xeque a argumentação de redução de preço com intuito de ocasionar dano. Como demonstrado anteriormente neste Anexo, houve diminuição dos preços de importação da origem investigada e estes foram agentes ativos na redução dos preços da indústria doméstica em todos os períodos da análise.

Por fim, divergiu-se do posicionamento da Cecrisa acerca da ausência de dano decorrente das importações originárias da China. A despeito do crescimento da importação de outras origens, essas representaram menos de 5% do total importado em todos os períodos de investigação. Ademais, os indicadores da indústria doméstica devem ser avaliados conjuntamente. Por essa razão, o crescimento das vendas no mercado interno não significa, por si só, ausência de dano à indústria.

7.5 – Da conclusão sobre o nexo causal

Considerando a análise anterior, pôde-se concluir que as importações alegadamente a preços de dumping contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica apontado no item 6.5 deste Anexo.

8 – DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

A Fecomércio discorreu acerca da desnecessidade de adoção de políticas antidumping, tendo em vista que, com a desvalorização do real, a partir de 2011, as importações apresentariam clara tendência de estagnação. Assim, o câmbio já viria atuando como barreira à entrada de produtos importados.

A entidade sindical ressaltou que o câmbio tem também um importante papel no controle da inflação, haja vista que uma taxa favorável às compras internacionais acaba minorando os preços no mercado interno. Dessa forma, em um período em que a economia brasileira apresentou crescimento dos custos internos, a entrada de produto importado a um menor preço teria ajudado na contenção do processo inflacionário. Alegou, também, que, diante do cenário cambial atual, com a adoção de uma medida antidumping sobre o porcelanato técnico, o preço do produto no mercado interno tenderia a duplicar.

8.1 – Do posicionamento

No que diz respeito à manifestação da Fecomércio acerca da tendência de estagnação das importações, em decorrência da desvalorização do real frente ao dólar, e ao processo inflacionário decorrente de eventual aplicação da medida, deve-se recordar, primeiramente, que a investigação está restrita ao período de análise. Ademais, uma vez preenchidos os pressupostos legais para a aplicação da medida, esta poderá ser recomendada. Eventuais considerações acerca da “desnecessidade”, tal qual definida na manifestação, ou ao impacto inflacionário da medida poderão ser objeto de análise do Grupo Técnico de Interesse Público (GTIP), no âmbito da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).

9 – DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING PROVISÓRIO

Consoante análise precedente, ficou determinado, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de porcelanato técnico da China para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de prática.

Dessa forma, propõe-se a aplicação de direito antidumping provisório pelo prazo de até seis meses, mediante redução de 10% da margem de dumping encontrada, nos termos do §9º do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995. Tal medida é necessária tendo em conta a elevação das importações objeto de dumping no período investigado e o consequente impacto sobre a indústria doméstica.

9.1 – Dos direitos antidumping provisórios

Nos termos do **caput** do art. 45 do Decreto nº 1.602, de 1995, o montante da medida antidumping tem o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos das importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

Os cálculos preliminares desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações da China para o Brasil, conforme demonstrado a seguir:

Margens de Dumping

País	Produtor/Exportador	Margem de Dumping Absoluta (US\$/m ²)	Margem de Dumping Relativa
	Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company	3,34	46,0%
	Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd.	4,08	62,6%

China	Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd.	6,37	150,6%
	Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.	5,55	109,9%
	Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd.	4,35	69,6%
	Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd.	4,57	75,8%

Cabe então verificar se as margens de dumping apuradas foram inferiores à subcotação observada nas exportações das empresas mencionadas para o Brasil, em P5. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro e o preço CIF das operações de exportação de cada uma das empresas, internado no mercado brasileiro.

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço **ex fabrica** (líquido de impostos e livre de despesas de frete interno) específico por CODIP. Como durante o período de investigação houve depressão desse preço, realizou-se ajuste de forma a que a margem operacional atingisse *[confidencial]*% do preço de venda no mercado interno, em P5. Esse percentual se refere à melhor margem operacional obtida pela indústria doméstica no período.

O valor assim obtido foi convertido de reais para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio média observada no período P5 (1,7908), obtida com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil. O preço **ex fabrica** ajustado da indústria doméstica em P5 alcançou, assim, US\$ *[confidencial]* por metro quadrado.

Para o cálculo dos preços internados médios do produto importado de cada um dos produtores/exportadores mencionados foram considerados os dados submetidos nos seus questionários e informações complementares, na condição CIF. Em seguida, a esses valores foram adicionados o frete (extraído do questionário do produtor exportador ou, nos casos em que esse dado não foi fornecido, extraído das estatísticas oficiais da Receita Federal do Brasil), o II e o AFRMM calculados com base nas alíquotas do período, e as despesas de internação, em montante equivalente a 7,40% do preço CIF, informação obtida por meio das respostas aos questionários dos importadores.

Com os preços CIF internados médios, obtiveram-se as respectivas subcotações, conforme demonstrado no quadro a seguir. Deve ser registrado, entretanto, que o direito antidumping a ser aplicado está limitado à margem de dumping apurada, nos termos do parágrafo único do art. 42 do Decreto nº 1.602, de 1995:

Subcotação

País	Produtor/Exportador	Subcotação (US\$/m ²)
China	Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company	8,67
	Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd.	8,89
	Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd.	11,61
	Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.	11,18
	Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd.	9,93
	Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd.	10,11

Concluiu-se, a partir dos cálculos supracitados, que as margens de dumping apuradas foram inferiores à subcotação

observada nas exportações das empresas mencionadas para o Brasil, em P5.

10 – DA RECOMENDAÇÃO

Consoante análise precedente, ficou determinada, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de porcelanato técnico provenientes da China para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. Assim propõe-se a aplicação de medida antidumping provisória, por um período de até seis meses, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por metro quadrado, nos montantes abaixo especificados.

Origem	Produtor/Exportador	Direito antidumping provisório (US\$/m ²)
	Foshan Chancheng Qiangshi Building Material Ltd. Company	3,01
	Guangdong Monalisa New Materials Group Co., Ltd.	3,67
	Foshan Xiangyu Ceramics Co., Ltd.	5,73
	Guangdong Xinruncheng Ceramics Co., Ltd.	5,00
	Heyuan Nanogress Porcellanato Co., Ltd.	3,92
	Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd.	4,11
	<p>Abm Production Building Materials Co.,Ltd.; Aquadis Asia International Corp.; Asia Ceramics Holding Plc; Asic Ceramic And Mosaic Group; Barana International Ltd.; Brightland Industry And Trade Co., Ltd.; Cbm Industrial (China) Co., Ltd.; China Abrasives Import & Export Corporation; China Communications Import and Export Corp.; China Cooperative Ind. Ltd.; Cnbm International Corporation; Dengmao Shenzhen Co.,; Eagle Brand Ceramics Industrial (Heyuan) Co., Ltd.; Eiffel Building Corporation Limited; Enping City Huachang Ceramic Company Limited; Enping Huiying Ceramics Industry Co Ltd.; Everstone (Qingdao) Co. Ltd.; Everstone Ceramics (Shenzhen) Co. Ltd.; Favour World International Limited</p> <p>Florina Industry Co., Ltd.; Fosham Dosun Tiles Co.Ltd.; Foshan Aijia Ceramics Co., Ltd.; Foshan Amazon Ceramics Co., Ltd.; Foshan An Tai Trading Company Ltd.; Foshan Aokelan Building Ceramics Co Ltd.; Foshan Aoqiang Ceramic Co., Ltd.; Foshan B & W Ceramics Co., Ltd.; Foshan Bailifeng Building Materials Co., Ltd.; Foshan Bazara Building Materials co., Ltd.; Foshan Bocheng Ceramic Co., Ltd.; Foshan Botin Building Materials Co., Ltd.; Foshan Castel Imp. & Exp.Co.,Ltd.; Foshan Center Ceramics Co. Ltd.; Foshan Ceragold Trading Co., Ltd.; Foshan Ceraviva Ceramics Co., Ltd.; Foshan Chancheng Sbolo Building Material Co., Ltd.; Foshan Chanfeng Company Limited; Foshan Chengdayi Economy And Trading Co., Ltd.; Foshan City Henglong</p>	

Ceramics Co Ltd.; Foshan City Roytile Trading Co., Ltd.; Foshan City Sunny Ceramics Co., Ltd.; Foshan Country Strong Development Co., Ltd.; Foshan Ctc Group Co., Ltd.; Foshan Dihia Trading Development Co., Ltd.; Foshan Dongpeng Ceramic Co.,Ltd.; Foshan Dongpeng Polishing Porcelain Tiles Factory; Foshan Dosun Ceramics Co Ltd.; Foshan Dosuntiles Co., Ltd.; Foshan Double Win Building Material Co., Ltd.; Foshan Eiffel Ceramic Co Ltd.; Foshan Eminent Industry Development Co., Ltd.; Foshan Everlasting Enterprise Co., Ltd.; Foshan Fengshunshun Pao Jing Huan; Foshan Florina Ceramic Co., Ltd.; Foshan Florina Industry Co., Ltd.; Foshan Fujiaju Ceramics Co., Ltd.; Foshan Fyd Ceramics Co. Ltd.; Foshan Gani Ceramics Co., Ltd.; Foshan Gede; Foshan Golden Dolphin Ceramics Co., Ltd.; Foshan Griffiths Building Material Ltd.; Foshan Guci Industry Co., Ltd.; Foshan Guohui Ceramics Co., Ltd.; Foshan Haowei Ceramics Co., Ltd.; Foshan Hcc Building Material Co., Ltd.; Foshan Henry Trading Co., Ltd.; Foshan Hongbo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Hongshuang Decoration Materials Co., Ltd.; Foshan Hongshun Import & Export Trading Co Ltd.; Foshan Huashen Import And Export Trade Co., Ltd.; Foshan Huashengchang Ceramic Co. Ltd.; Foshan Hudson Economics And Trade Co., Ltd.; Foshan Huitao Economic & Trading Co., Ltd.; Foshan Interry Ceramic Co., Ltd.; Foshan JBN Industrial Co., Ltd.; Foshan Jiajin Imp. & Exp. Co., Ltd.; Foshan Jialian Ceramic Co., Ltd.; Foshan Jinbali Ceramic Company; Foshan Jinduo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Jinduo Entreprise (Group) Co., Ltd.; Foshan Jinshidai Ceramics Co., Ltd.; Foshan Junjing Industrial Co., Ltd.; Foshan Kama Ceramics Co., Ltd.; Foshan Kiva Ceramics Co., Ltd.; Foshan Lihua Ceramic Co.,Ltd.; Foshan Longways Building Materials Co., Ltd.; Foshan Lungo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Lxc Ceramics Co., Ltd.; Foshan Mainland Import And Export Co., Ltd.; Foshan Manjade Ceramiscs Co Ltd.; Foshan Monalisa Industry Co., Ltd.; Foshan Nanhai District Traven Devel. Dec.Tiles Co., Ltd.; Foshan Nanhai Shenghua Ceramics Co., Ltd.; Foshan Nanhai Yayi Building Materials Co., Ltd.; Foshan Nanhai Yonghong Polished Tile Factory; Foshan Native Produce Imp. Exp. Co. Ltd. of Guangdong; Foshan Neo'S Building Material Co., Ltd.; Foshan New East Dragon Ceramic Co.,Ltd.; Foshan New Pearl Trade Co., Ltd.; Foshan Nirose Ceramics Co., Ltd.; Foshan Oceanland Ceramics Co., Ltd.; Foshan Oceano Ceramics Co., Ltd.; Foshan Oumike Ceramics Co., Ltd.; Foshan P&D Industries Co.,Ltd.; Foshan Pengdi Import And Export Co., Ltd.; Foshan Perfecto Ceramics Co; Ltd.; Foshan Qiangguan Building Materials Co., Ltd.; Foshan Sandebo Ceramics Co., Ltd.; Foshan Sanfi Ceramics Co., Ltd.; Foshan Sanshui Excelle Trading Co., Ltd.; Foshan Sanshui Hongyuan Ceramics Enterprise Co., Ltd.; Foshan Sany Ceramics Co., Ltd.; Foshan Sbolo Building Materials Co.,Ltd.; Foshan Sdilan Import & Export Co., Ltd.; Foshan Shiwan Eagle Brand Ceramic Ltd.; Foshan Sincere Building Materials Co., Ltd.; Foshan Sincere Ceramics Co., Ltd.; Foshan Skyplanet Import & Export Co., Ltd.; Foshan Stanny Ceramics Co., Ltd.; Foshan Summit Ceramics Company; Foshan Sunrise Trading Company

China

Limited; Foshan Super Macro Trading Co., Ltd.; Foshan Synergy Ltl Enterprise Co., Ltd.; Foshan Textiles Import & Export Co., Ltd.; Foshan Tianjia Import & Export Trading Co., Ltd.; Foshan Tilee'S Ceramics Ltd.; Foshan Tong On Trading Co Ltd.; Foshan United Co., Ltd.; Foshan V & V Ceramics Co., Ltd.; Foshan Vast Ceramics Co., Ltd.; Foshan Venizea Ceramics Ltd.; Foshan Victory Tile Co., Ltd.; Foshan Wantage Company Limited; Foshan Weichan Ceramics; Co.,Ltd.; Foshan Weichen Ceramics Co., Ltd.; Foshan Winning Enterprise Co., Ltd.; Foshan Xiangyu Ceramic Tiles Co., Ltd.; Foshan Xiante Ceramic Co., Ltd.; Foshan Xihuatao Ceramic Co., Ltd.; Foshan Xinnanyue Building Ceramics Co., Ltd.; Foshan Xinrun Factory; Foshan Xinruncheng Polishing Porcelain Tiles Factory; Foshan Xinyue Ceramics Co., Ltd.; Foshan Xinzhongwei Economic & Trade Co., Ltd.; Foshan Yesheng Yuan Ceramics Co. Ltd.; Foshan Yiming Imp & Exp Co., Ltd.; Foshan Yinghui Industrial Co., Ltd.; Foshan Yongheng Ceramic Co., Ltd.; Foshan Youyue Ceramics Co., Ltd.; Foshan Zhongzhenghui Trading Co., Ltd.; Foshan Zhuo Sheng Ceramic Co., Ltd.; Fujian Smartness Imp & Exp. Co., Ltd.; Fulong Ceramics; Gaoyao City Marshal Ceramic Co., Ltd.; Gaoyao Yushan Ceramics Industry Co., Ltd.; Gergo Construction Materials (Hk) Limited; Gongdong Bohua Ceramics Company Limited; Grandhouse Ceramics Co., Ltd.; Guang Dong Golden Sun Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Agribusiness Group Imp And Exp Co., Ltd.; Guangdong Bode Fine Building Material Co., Ltd.; Guangdong Bohua Ceramic Company Limited; Guangdong Chunmei Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Dongpeng Ceramic Co., Ltd.; Guangdong Foshan Jinbanli Ceramic Factory; Guangdong Hongyu Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Jiajun Ceramics Co. Ltd.; Guangdong Jiamei Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Jinying Import & Export Co., Ltd.; Guangdong Juimsi Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Junjing Industrial Co., Ltd.; Guangdong Kito Ceramic Co.,Ltd.; Guangdong Luxury Micro-crystal Stone Technology Co., Ltd.; Guangdong Mati Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Monalisa Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Nanhai Light Industrial Prod. I and E Co., Ltd.; Guangdong Newpearl Ceramics Group Co., Ltd.; Guangdong Overland Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Tianbi Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Winto Ceramics Co., Ltd.; Guangdong Xinghui Ceramics Group Co., Ltd.; Guangdong Xinruncheng Porcelain Tile Co., Ltd.; Guangzhou Cowin Ceramics Co., Ltd.; Guangzhou Inns International Trading Co., Ltd.; Guanyu Ceramics Co., Ltd.; Hangzhou Nabel Group Co., Ltd.; Haowei Enterprises Co., Ltd.; Heshan Super Ceramics Co., Ltd.; Heyuan Luomandike Industrial Corporation Limited; Heyuan Romantic Ceramics Co., Ltd.; Heyuan Wanfeng Ceramic Co., Ltd.; Hong Guan Trading Co., Ltd.; Hongkong Hercules Co., Ltd.; Infull Industry Co., Ltd.; JDD Industry Co., Ltd.; Jin Ying Economy Trading Imp. And Exp. Ltd.; Jmsunway Ceramics Co., Ltd.; Jyn Jyng Economy Trading Imp. And Exp. Ltd.; Kaiping Lihang Building Materials Co., Ltd.; Limec Company Limited;

Longpu Building Materials Co., Ltd.; Longways

<p>Ceramics; Louis Valentino Investment And Development Co., Ltd.; Marazzi Tile Manufacturers; Max Glory International Limited</p> <p>Milstart More Ltd.; Minsum Industry Co., Ltd.; Nanhai Arts. & Crafts I/E Co., Ltd.; Nanogress Porcellanato Co., Ltd.; New Regal Ceramics; New Zhong Yuan Ceramics Import & Export Co., Ltd.; Newtiles Corporation Limited; Oak International Limited; Porcelux Ceramix Co., Ltd.; Porcelux Co., Ltd.</p> <p>Powell Ceramics Co., Ltd.; Qingyuan Guanxingwang Ceramic Co., Ltd.; Qingyuan Navona Ceramic Co. Ltd.; R.A.K. (Gao Yao) Ceramics Co., Ltd.; Risun Group Holding Limited; Sanfi Ceramics Co., Ltd.; Sense Ceramics Co.Limited; Shandong Jiangquan Industry Stock Co., Ltd.; Shanghai CIMIC Tile Co., Ltd.; Shanghai Gaoyuan Investing & Development Co., Ltd.; Shanghai Sumiec Importacao E Exportacao Corp.; Shenghua Ceramics Co., Ltd.; Shijiazhuang Guanyu Indl and Trading I and E Co., Ltd.; Sinan International Co., Ltd.; Sinotile Building Materials Co., Ltd.; Skiway Enterprise Group Limited; Southern Building Materials And Sanitary Co., Ltd.; Stota Ceramics Co., Ltd.; Suntile Internacional Co Limited; Suzhou Pearl Imp. & Exp. Corp; Tangshan Hongyou Ceramics Co., Ltd.; Tangshan Huida Ceramic Group Co., Ltd.; Tangshan Imex Industrial Co., Ltd.; Tile Porcelain Ltd.; Tilend Industrial Co., Limited; Weichen Ceramics Company; Winning International Trading Co.; Wondrous International Limited; Xhh Imp & Exp Trading (Xiamen) Co., Ltd.; Xiamen Jianxing Imp And Exp Co., Ltd.; Xingjingcheng Ceramic Company Limited; Xinruncheng Ceramic Company Limited; Xintang Industry; Yekalon Industry, Inc.; Yoto Import & Export Co., Ltd.; Yunfu Jin Li Jing Stone Co., Ltd.; Zhaoqin Yongshen Ceramic Co., Ltd.; Zibo Raymond Import And Export Co., Ltd.; Zongseng Ceramics Co., Ltd.</p>		4,44
Demais		5,73

A proposta de aplicação da medida antidumping provisória, nos termos do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, visa a impedir a ocorrência de dano no curso da investigação, considerando que a importação a preços de dumping do produto investigado, que esteve subcotado em relação aos preços da indústria doméstica, continuou ocorrendo.

No que diz respeito às empresas chinesas selecionadas que tiveram seus questionários analisados, os direitos antidumping foram propostos com base nas margens de dumping calculadas de acordo com o item 4.2 deste Anexo, tendo em vista que as subcotações calculadas individualmente superaram os valores referente às margens de dumping dessas empresas.

Conforme já descrito neste Anexo, dentre as respostas voluntárias dos questionários, foi selecionado mais um produtor/exportador para cálculo de margem individual de dumping, a Guangdong Kingdom Ceramics Co., Ltd. A escolha foi feita com base no maior volume de exportações da China para o Brasil. Para essa empresa, a margem de dumping também foi calculada de acordo com o item 4.2 deste Anexo, tendo em vista que a subcotação calculada superou tais valores.

No caso das empresas exportadoras chinesas identificadas como partes interessadas no processo, mas que não foram selecionadas para responder ao questionário do exportador por ocasião do início da investigação, o direito antidumping proposto baseou-se na margem de dumping média, ponderada pela quantidade vendida em metros quadrados, apurada para as cinco empresas selecionadas.

Em relação aos demais exportadores chineses não identificados pelo Departamento, o direito antidumping proposto baseou-se na melhor informação disponível, qual seja, a margem de dumping da empresa chinesa Foshan Xiangyu Ceramics Co.,

Ltd..