

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

CAMEX - Câmara de Comércio Exterior

RESOLUÇÃO Nº 5, DE 18 DE FEVEREIRO DE 2014.
(Publicada no DOU de 19/02/2014)

Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de pneus novos de borracha para bicicleta, originárias da República Popular da China, República da Índia e República Socialista do Vietnã.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR - CAMEX, no uso da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, e com fundamento no art. 6º da Lei nº 9.019, de 30 de março de 1995, no inc. XV do art. 2º do Decreto nº 4.732, de 2003, e no art. 2º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013,

CONSIDERANDO o que consta dos autos do Processo MDIC/SECEX 52272.000320/2012-13,

RESOLVE, **ad referendum** do Conselho:

Art. 1º Encerrar a investigação com aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de pneus novos de borracha para bicicleta, comumente classificados no item 4011.50.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, originárias da República Popular da China, da República da Índia e da República Socialista do Vietnã, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por quilograma, nos montantes abaixo especificados:

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping (US\$/kg)
China	Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd	1,60
	Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd	1,20
	Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd	0,28
	Tianjin Luming Rubber Manufacturing Limited China	3,85
	Jufeng International Limited	1,43
	Tianjin HongHong Rubber Products Co., Ltd	1,43
	Cheng Shin Rubber (Xiamen) Ind. Ltd	1,43
	Tianjin Huayuan Zhengxing Rubber Factory Co., Ltd	1,43
	Shandong Cascen Rubber Ind. Co. Ltd.	1,43
	Tianjin Jinzhao Welfare Rubber Production Factory	1,43
	Longheng International Limited	1,43
	Jiangsu Feichi Co. Ltd.	1,43
	Linyi Unique Tyre Co. Ltd.	1,43
	Suntek Industry Co. Ltd.	1,43

	Rei-Yeu International Co. Ltd.	1,43
	Zhejiang Yongkang Jinyuan Industry & Trade Co. Ltd.	1,43
	Exactitude International Co Ltd	1,43
	Yongkang Taiyangfan E-Bike Sci-Tech Co Ltd	1,43
	Kenda Rubber Co., Ltd	1,43
	Demais empresas	3,85
Índia	Govind Rubber Limited	1,09
	Ralson Limited	2,16
	Freedom Rubber Limited	2,16
	Demais empresas	2,16
Vietnã	Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd	0,59
	Link Fortune Tyre Tube Co., Ltd	2,80
	Demais empresas	2,80

Art. 2º Ficam excluídos da aplicação do direito antidumping os pneus de bicicleta de **kevlar** e/ou de poliuretano, considerados produtos de alta **performance**.

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

Este texto não substitui o publicado no DOU.

ANEXO

1 DA INVESTIGAÇÃO

1.1 Da petição

Em 14 de maio de 2012, a Industrial Levorin S.A., doravante denominada Levorin ou peticionária, protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de pneus novos de borracha para bicicleta, originárias da República Popular da China (China), da República da Índia (Índia) e da República Socialista do Vietnã (Vietnã), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 1º de junho de 2012, 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 Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 27 de julho de 2012, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, os governos dos países exportadores foram notificados da existência de petição devidamente instruída protocolada, com vistas à abertura de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3 Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 28, de 21 de agosto de 2012, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações de pneus novos de borracha para bicicleta originárias dos países sob investigação para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendada a abertura da investigação.

Dessa forma, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 42, de 30 de agosto de 2012, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 3 de setembro de 2012.

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

Em atendimento ao disposto no § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram notificados do início da investigação a peticionária; os importadores e os fabricantes/exportadores, identificados por meio dos dados detalhados de importação disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) do Ministério da Fazenda; e os Governos da China, da Índia e do Vietnã.

Juntamente com a notificação de abertura, foi encaminhada cópia da Circular SECEX nº 42, de 2012. Ademais, observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, aos fabricantes/exportadores e aos governos dos países exportadores foram enviadas cópias do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

À exceção dos governos dos países exportadores, foram enviados ainda questionários a todas as partes interessadas, cujos prazos de restituição, nos termos do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995, eram de 40 dias.

Consoante o que dispõe o § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, e do 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 fabricantes/exportadores da China que exportaram o produto em questão 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 em consideração, de acordo com o previsto na alínea "b" do mesmo parágrafo.

1.5 Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1 Dos importadores

As seguintes empresas importadoras apresentaram suas respostas dentro do prazo originalmente previsto no Regulamento Brasileiro: Kinetron Comercial e Importadora de Produtos Eletrônica Ltda., Royal Ciclo Indústria de Componentes Ltda., South Service Trading S.A. e Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias Ltda.

Solicitaram prorrogação de prazo para entrega do questionário e responderam tempestivamente os importadores Biape Comércio e Importação Ltda., Bravvos do Brasil Indústria e Comércio de Artefatos de Borracha S.A., Cintya Importação e Exportação Ltda., Cotia Vitória Serviços e Comércio S.A., Julio Ando Cia. Ltda., Pirelli Pneus Ltda., Isapa Importação e Comércio Ltda., Mandarin & Andrade Ltda., Tec Imports Importação e Exportação Ltda.

A empresa Caloi Norte S.A. solicitou a prorrogação do prazo para entrega do questionário, mas não o respondeu tempestivamente, tendo sido notificada de que as informações constantes de sua resposta não seriam anexadas aos autos do processo e não seriam consideradas para as determinações.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas aos questionários do importador das empresas Royal Ciclo Indústria de Componentes Ltda. e South Service Trading S.A. No entanto, as empresas protocolaram suas respostas intempestivamente.

1.5.2 Dos produtores/exportadores

Os produtores/exportadores Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd.; Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd.; Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd.; Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd., após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário tempestivamente.

A empresa Govind Rubber Ltd., embora tenha apresentado diversas informações, não respondeu ao questionário na forma solicitada, mesmo após remetidas cartas de deficiências à empresa com oportunidade reapresentar dados inconsistentes.

1.6 Das verificações in loco

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, realizou-se verificação **in loco** nas instalações da Industrial Levorin S.A. no período de 20 a 24 de maio de 2013, com o objetivo de confirmar as informações prestadas no curso da investigação e obter maiores esclarecimentos.

De forma semelhante, com base no § 1º do art. 30 do Decreto supracitado, também foram realizadas verificações **in loco** nas empresas produtoras/exportadoras Tianjin Zhenxin Rubber Co., Ltd. e Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd., no período de 22 a 24 de julho de 2013, na cidade de Tianjin, China; Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd., nos dias 25 e 26 de julho de 2013, também localizada na cidade de Tianjin, China; Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd., nos dias 29 e 30 de julho de 2013, na cidade de Hangzhou, China; e Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd., nos dias 1º e 2 de agosto de 2013, em Ho Chi Minh City, Vietnã.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados na petição de abertura e nos questionários e pedidos de informações complementares. Os indicadores da indústria doméstica e os dados dos produtores/exportadores constantes deste anexo levam em consideração os resultados das verificações **in loco**.

As versões reservadas dos relatórios de verificação **in loco** das empresas citadas constam dos autos reservados do processo e os documentos comprobatórios apresentados durante as verificações foram recebidos em bases confidenciais.

1.7 Da prorrogação da investigação

Em 23 de agosto de 2013, foram notificadas todas as partes interessadas de que, nos termos da Circular SECEX nº 47, de 20 de agosto de 2013, publicada no DOU de 21 de agosto de 2013, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação, 3 de setembro de 2013, havia sido prorrogado por até seis meses, consoante o art. 39 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.8 Da audiência final e do encerramento da fase de instrução

Em atenção ao que dispõe o art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram convocadas para a audiência final, assim como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, a Confederação Nacional do Comércio – CNC, a Confederação Nacional da Indústria – CNI e a Associação de Comércio Exterior – AEB.

A mencionada audiência teve lugar na sede da Secretaria de Comércio Exterior em 19 de novembro de 2013. Naquela oportunidade, por meio da Nota Técnica DECOM nº 110, de 2013, foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento, que formaram a base para esta determinação.

Participaram da audiência, além de funcionários da autoridade investigadora, representantes da peticionária, dos importadores Isapa Importação e Comércio Ltda., Pirelli Pneus Ltda. e Caloi Norte S.A. e dos exportadores Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd., Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd. e Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd.

1.9 Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, no dia 4 de dezembro de 2013 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 15 dias após a audiência final, previstos no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, para que as partes interessadas apresentassem suas últimas manifestações.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da Nota Técnica DECOM nº 110, de 2013, as partes interessadas Industrial Levorin S.A.; Caloi Norte S.A.; Pirelli Pneus Ltda.; Kinetron Comercial e Importadora de Produtos Eletrônicos Ltda.; Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd.; Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd.; Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd.; e Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd. Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob julgamento constam deste Anexo, de acordo com cada tema abordado.

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

2. DO PRODUTO OBJETO DA INVESTIGAÇÃO

2.1 Do produto

Os pneus para bicicleta são artefatos vulcanizados que têm por objetivo principal transmitir a tração da bicicleta, sustentando a carga. O produto é utilizado em bicicletas de uso infantil, juvenil e adulto, bicicletas de transporte, triciclos e outros produtos montados com aros de uso em bicicletas.

É por meio da aderência entre pneu e solo que se estabelece o vínculo mecânico entre veículo e solo, o que proporciona duas de suas funções fundamentais: atratividade e a dirigibilidade. A primeira gera as forças que permitem o avançamento do veículo, ou seja, o seu deslocamento em relação ao solo. A segunda representa o grau com que o pneu responde aos vários tipos de manobras para controle da direção do veículo, tais como estabilidade em retilíneo, estabilidade em curvas, aquaplanagem, aderência em piso molhado.

Os pneus para bicicleta são classificados rotineiramente em duas modalidades, quais sejam, pneus convencionais (também denominados comuns) e pneus especiais (conhecidos também como de alta **performance**), levando este último a aplicação de matérias-primas diferenciadas, tais como o **kevlar**, composto que lhe confere qualidade e desempenho extra, para além daquele obtido pelo pneu convencional. A diferença entre o pneu comum e o pneu especial é que neste último o talão é feito à base de **kevlar**, e não de fio metálico.

Com relação às partes dos pneus de bicicleta, são elas: a) banda de rodagem, caracterizada por ser a parte do pneumático que fica em contato com o solo, constituída por elastômeros, forma e desenho específicos, com o objetivo de conferir aderência ao pneu; b) lonas, também denominadas "cintas", definidas como sendo as camadas de cabos têxteis (algodão, nylon e poliéster), impregnados com elastômeros, que formam a carcaça do pneu; c) flancos, doravante também chamados de "costados", que são as partes laterais do pneu compreendidas entre a banda de rodagem e os talões, formado a partir de lonas, constituindo a estrutura resistente do pneu; d) talões, que são as partes localizadas logo abaixo dos flancos, compostas de anéis metálicos recobertos de elastômeros e envoltos por lonas, com forma e estrutura que permitem o assentamento do pneu ao aro; e) carcaça, que é a estrutura existente do pneu, formada pela banda de rodagem, lonas, flancos e talões; e f) ombros, que é a parte do pneu que forma o vértice entre a banda de rodagem e a parte alta dos flancos.

Os pneumáticos para bicicleta são projetados de acordo com normas técnicas e manuais profissionais, usuais tanto no cenário nacional quanto no internacional, para que, dessa forma, estes possam ser comercializados em escala global. O projeto de fabricação é desenvolvido conjuntamente pelos fabricantes e montadoras de bicicletas, de forma que se obtenha o melhor desempenho do produto.

O processo de fabricação é controlado e cumpre as especificações técnicas e procedimentos pré-determinados para garantir a segurança, a uniformidade de peso e geometria, a simetria, o controle de compostos de borracha, o grau de vulcanização dos compostos, a repetibilidade do processo e a rastreabilidade.

2.2 Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação resume-se tão somente ao pneu comum, não abrangendo, dessa forma, a classe dos pneus especiais (de alta **performance**). Tal produto representa, de acordo com o aduzido pela peticionária, a quase totalidade da comercialização no mercado nacional.

No que tange à estrutura dos pneumáticos comuns, ou convencionais, cumpre ressaltar a existência de um componente denominado "talão", o qual é obtido a partir do fio metálico. Nesse sentido, importante ressaltar que o componente **kevlar** não faz parte do escopo da investigação, vez que esta se restringe somente aos pneus ditos comuns.

São objeto da investigação os pneus comuns exportados para o Brasil pela China, Índia e Vietnã, possuindo tais artefatos as características gerais apresentadas no item 2.1 deste Anexo.

2.2.1 Das manifestações acerca do produto objeto da investigação

Diversas partes interessadas manifestaram-se sobre pneus que utilizam poliuretano em sua composição. Essas manifestações serão abordadas no item 4.2.1.1.4 deste Anexo, com o posicionamento a esse respeito exposto no item 4.2.1.1.5.

2.2.2 Do posicionamento a respeito do produto objeto da investigação

De qualquer forma, registra-se que os pneus que utilizam poliuretano, caracterizados como pneus de alta **performance**, não estão incluídos no escopo da investigação.

2.3 Da classificação e do tratamento tarifário

Os pneus novos de borracha para bicicleta são normalmente classificados no item 4011.50.00 (pneumáticos novos, de borracha, dos tipos utilizados em bicicletas) da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM. A alíquota do Imposto de Importação do produto em tela é de 16%.

Ao longo do período de análise de dano, o respectivo item teve alíquota de 16% no período de abril de 2007 a 14 de setembro de 2011; a partir dessa data, a alíquota vigente passou a 35%, como decorrência da sua inclusão na Lista de Exceção à TEC.

Dessa maneira, a alíquota do Imposto de Importação do referido item tarifário apresentou a seguinte evolução:

Evolução do Imposto de Importação

Período	Alíquota (%)
Abril de 2007 a 14 de setembro de 2011	16
15 de setembro de 2011 a março de 2012	35

2.4 Do produto similar fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil é definido como pneumáticos novos, de borracha, para bicicleta, identificados pelas seguintes marcações, via de regra inscritas em pelo menos um de seus flancos: a) marca e identificação do fabricante; b) designação da dimensão do fabricante, na qual deve constar a largura nominal da seção, o código de construção do pneu e o diâmetro nominal do aro; c) pressão máxima de inflação em kilopascal, ou PSI, ou em bar; d) seta de direção de rotação preferida do pneu, caso necessária; e) sigla “sem câmara” ou **tubeless**, quando se tratar de pneumático projetado para uso sem câmara; e f) país de fabricação.

Os pneus de bicicleta fabricados no Brasil apresentam as características descritas no item 2.1 deste Anexo.

2.4.1 Das manifestações acerca do produto similar fabricado no Brasil

Em manifestação protocolada no dia 8 de julho de 2013, a empresa Caloi Norte S.A. aluiu sobre as diferenças de desenhos e esculturas das bandas de rodagem dos pneus de bicicleta. Ressaltou que os pneus importados representam artefatos de borrachas prensados em moldes que obedecem à nomenclatura de acordo com as dimensões de altura, largura e aros das rodas de bicicleta. Portanto, concluiu que não haveria diferenças significativas do processo produtivo e da qualidade entre os pneus comuns produzidos internamente e os importados.

Sob a ótica das importações, considerou para composição do preço, além das regras impostas pelo mercado, os custos logísticos, tributários, financeiros, a oscilação cambial e condições mercadológicas. Reforçou que somente realizou importações da China, durante o período investigado. Por conseguinte, revelou a dificuldade burocrática de importação do produto, por ser “bastante regulado”, tendo em vista os procedimentos de segurança.

Ponderou, então, que a proximidade com o produtor nacional seria atrativa para aquisição do produto. Todavia, a diferença de preços encontrada entre o produto nacional e o importado resultava em preço significativamente mais alto para o produto nacional. Este fato fazia com que a manifestante recorresse a alternativas externas.

2.5 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 ao longo da investigação e em especial nas verificações **in loco**, o produto sob investigação e o fabricado no Brasil apresentam as mesmas características físicas, sendo fabricados a partir de matérias-primas semelhantes, mediante processo produtivo correlato. Além disso, possuem as mesmas aplicações, destinando-se ambos aos mesmos segmentos industriais e comerciais, sendo, por isso, concorrentes entre si.

Diante das informações apresentadas, concluiu-se que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado da China, da Índia e do Vietnã, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins de análise de determinação final da existência de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de pneus novos de borracha para bicicleta da empresa Industrial Levorin S.A., responsável pela totalidade da produção nacional.

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 de início da investigação

Para fins de abertura da investigação, utilizou-se o período de abril de 2011 a março de 2012, a fim de se verificar a existência de elementos de prova da prática de dumping nas exportações para o Brasil de pneus novos de borracha para bicicleta, originárias da China, da Índia e do Vietnã.

4.1.1 Do valor normal no início da investigação

Os indicadores de valor normal para a Índia, apresentados na petição de abertura da investigação, basearam-se em informações disponibilizadas pelo sítio eletrônico “comtrade.un.org”. A peticionária observou que as estatísticas do **Trade**

Statistics for International Business Development – Trademap (www.trademap.org) apontavam a Alemanha como um dos mercados mais importantes para o comércio exterior indiano, nos anos de 2009 e 2010, fato que levou a peticionária a considerar as exportações indianas para o mercado alemão como alternativa para indicação de valor normal para o produto, tendo em conta a não disponibilidade dos preços de venda no mercado interno da Índia.

Cumprе mencionar, ainda com relação à Índia, que os dados relativos às exportações deste país para a Alemanha, disponibilizados no referido sítio eletrônico (www.trademap.org) até o momento da petição, não traziam tais informações para o ano de 2011, o que levou a peticionária a levantar o preço unitário de importação da Alemanha, do produto importado da Índia, mediante consulta ao sistema oficial de estatísticas da Europa (EUROSTAT), em relação ao período de abril de 2011 a março de 2012.

O valor normal apurado para a Índia alcançou US\$ 5,66/kg (cinco dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma) para pneus de bicicleta.

Por outro lado, nos casos específicos da China e do Vietnã, a peticionária, levando em conta que tais países não são considerados, para fins de defesa comercial, economias predominantemente de mercado, propôs, para esses países, o mesmo valor normal apresentado para a Índia. Dessa forma, considerando o disposto no parágrafo segundo do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal utilizado para China e Vietnã foi o mesmo que o apurado para a Índia.

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 concedidas.

Para fins de apuração do preço de exportação da China, da Índia e do Vietnã para o Brasil foram consideradas as respectivas vendas efetuadas para o Brasil no período de investigação da existência de indícios de dumping, ou seja, as importações realizadas de abril de 2011 a março de 2012. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados brasileiros de importação, disponibilizados na condição FOB pela RFB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pela investigação.

Preço de exportação

País de Exportação	Valor (US\$ FOB)	Quantidade (kg)	Preço de Exportação (US\$ FOB/kg)
China	13.981.456,83	7.728.738,39	1,81
Índia	2.587.840,21	738.737,02	3,50
Vietnã	3.747.966,26	1.311.139,22	2,86

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

País	Valor Normal (US\$ FOB/kg)	Preço de Exportação (US\$ FOB/kg)	Margem absoluta de dumping (US\$/kg)	Margem relativa de dumping (%)
China	5,66	1,81	3,85	212,7
Índia	5,66	3,50	2,16	61,7
Vietnã	5,66	2,86	2,80	97,9

4.1.4 Da conclusão sobre o dumping no início da investigação

A partir das informações anteriormente apresentadas, concluiu-se pela existência de indícios de dumping nas exportações de pneus novos de borracha para bicicleta para o Brasil, originárias da China, da Índia e do Vietnã, realizadas no período de abril de 2011 a março de 2012.

4.2 Do dumping para efeito da determinação final

Para fins de determinação final, utilizou-se o período de abril de 2011 a março de 2012, a fim de se verificar a existência de dumping nas exportações de pneus novos de borracha para bicicleta originárias da China, da Índia e do Vietnã para o Brasil.

A apuração das margens de dumping teve como base as respostas ao questionário do produtor/exportador apresentadas pelas empresas: Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd., Tianjin Wanda Tire Group Co. Ltd., Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd. e Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd.

4.2.1 Da Índia

4.2.1.1 Do produtor/exportador Govind Rubber Ltd.

A seguir está exposta metodologia utilizada para obtenção do valor normal e do preço de exportação do produtor/exportador Govind Rubber Ltd., doravante denominado Govind.

4.2.1.1.1 Do valor normal

A Govind apresentou algumas informações como resposta ao questionário do produtor/exportador. Em duas ocasiões, foram solicitadas informações complementares, respondidas após solicitação de prorrogação de prazo. No entanto, permaneceram inconsistentes as informações prestadas pela empresa, especialmente em relação aos anexos B e D do questionário do produtor/exportador.

Considerando as reiteradas solicitações de informações e esclarecimentos à empresa e a permanência das inconsistências dos dados apresentados, nos termos do § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal para a Govind foi apurado com base nos fatos disponíveis.

Diante da impossibilidade da utilização das informações prestadas pela Govind, o valor normal foi apurado com base nas exportações da Índia para a Alemanha, no período de abril de 2011 a março de 2012, de acordo com os dados disponíveis no sítio eletrônico do **Trade Statistics for International Business Development - Trademap** (http://www.trademap.org/Country_SelCountry_MQ_TS.aspx – acesso em 5 de dezembro de 2013).

Após a análise das manifestações acerca do valor normal, verificou-se a necessidade de exclusão dos pneus que contêm o componente “poliuretano” em sua fabricação (código SH 4011.50.10), do universo das exportações indianas para a Alemanha. As citadas manifestações são apresentadas no item 4.2.1.1.4 deste Anexo; já o posicionamento a respeito delas consta do item 4.2.1.1.5.

Foram consultadas as exportações do produto objeto da investigação (código SH 4011.50.90), da Índia para todos os países, no período de abril de 2011 a março de 2012. Dessa consulta, resultaram dois arquivos: um contendo informações relativas aos valores, em milhares de dólares estadunidenses, e outro contendo a quantidade de unidades (peças), ambos em bases mensais. Os dados de ambos os arquivos foram compilados para somatório dos valores e das unidades exportadas de cada país durante o período de investigação de dumping. Cumpre salientar que tais informações sobre exportações do **Trademap**, em base FOB, são provenientes do Ministério do Comércio e Indústria da Índia.

Apresenta-se, a seguir, tabela-resumo com informações compiladas a respeito das exportações de pneus de bicicleta da Índia.

Exportações da Índia

Destino	Quantidade de Unidades	Participação no total de unidades	Valor (em US\$ mil)	Participação no total do valor
Alemanha	2.600.661	13,07%	7.222	13,94%
Quênia	2.112.245	10,62%	7.428	14,34%
Costa do Marfim	1.672.575	8,41%	4.011	7,74%
Total	19.897.090	100%	51.799	100%

A tabela anterior contém resumo das exportações indianas de pneus de bicicleta. Nela estão apresentadas apenas as exportações para os três principais destinos do produto indiano no período, assim como o total exportado. Como pode ser constatado, a Alemanha foi o principal destino das exportações do produto da Índia em termos de unidades comercializadas e o segundo maior destino em valor, motivo pelo qual o valor normal foi apurado com base nessa informação.

Considerando as informações anteriores, apurou-se o valor normal de US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), na condição FOB.

Em seguida, o valor normal foi convertido para quilograma, com base no peso médio dos produtos exportados pela empresa. A tabela a seguir contém as informações sobre as importações brasileiras de pneus de bicicleta referentes à empresa, apurados com base nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB.

Exportações da Govind

Total de unidades exportadas	Total de toneladas exportadas	Valor exportado em US\$ (FOB)
[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Por meio da divisão da quantidade indicada acima em quilogramas pela quantidade em unidades, encontrou-se o fator de 0,92 quilogramas por unidade, correspondente ao peso médio dos produtos exportados pela empresa ao Brasil no período investigado. Aplicando-se esse fator de conversão, o valor normal apurado para a Govind alcançou US\$ 3,03/kg (três dólares estadunidenses e três centavos por quilograma).

4.2.1.1.2 Do preço de exportação

Tendo em vista que as informações prestadas pela Govind apresentaram inconsistências, o preço de exportação foi apurado com base nos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB.

A partir das informações apresentadas na tabela anterior, o preço de exportação foi calculado mediante a seguinte fórmula: [valor exportado / (toneladas exportadas*1000)].

Assim, apurou-se o preço de exportação de US\$ 1,93/kg (um dólar estadunidense e noventa e três centavos por quilograma), na condição FOB.

4.2.1.1.3 Da margem de dumping

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

O art. 12 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a existência de margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações.

A tabela a seguir resume os cálculos realizados e as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Govind.

Margem de Dumping – Govind

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
3,03	1,93	1,09	56,58

4.2.1.1.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador Govind

Considerando que o valor normal apurado para a Índia será aplicado para a China e para o Vietnã, consoante o disposto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, apresenta-se, a seguir, todas as manifestações apresentadas pela indústria doméstica, pelos importadores e pelos exportadores acerca deste tema.

Em suas manifestações finais, a peticionária questionou a utilização dos dados do **Trademap** referentes às exportações da Índia para a Alemanha como base para a apuração do valor normal da Índia, que foi estendido aos demais países.

A empresa alegou que, no **Trademap**, havia expressiva diferença (36,5%) entre o valor das exportações indianas para a Alemanha, reportados pelo governo da Índia, e o valor das importações da Alemanha provenientes da Índia, reportados pelo governo da Alemanha. Argumentou que não pode verificar os dados de exportação da Índia porque não conseguia ter acesso aos dados detalhados de comércio exterior do governo indiano e que, portanto, não foi possível verificar se as estatísticas de exportação da Índia informadas no **Trademap** efetivamente correspondiam aos dados oficiais do governo indiano. Apresentou um comparativo entre os dados reportados pela Alemanha no sistema **Eurostat** e no **Trademap**, segundo o qual argumentou não haver diferença relevante entre os dados constantes nos dois sistemas.

Em seguida, a peticionária comparou os dados de exportações da Índia para o Brasil (também reportado pelo governo indiano) e os de importação, pelo Brasil, do produto proveniente da Índia, que são reportados pelo governo brasileiro. Do resultado desse comparativo, foi apurada diferença de 25%, argumentou. Em seguida, efetuou comparativo dos dados de importação, pelo Brasil, do produto investigado proveniente da Índia, nos sistemas Aliceweb e **Trademap**, não constatando diferenças.

Diante das comparações feitas, a peticionária “acredita que as inconsistências encontradas estejam de fato relacionadas às estatísticas de exportação da Índia, que não puderam ser validados (...) com dados oficiais do governo indiano”, ao passo que os dados da Alemanha e do Brasil correspondiam aos registros oficiais destes países.

Ainda de acordo com a peticionária: “Uma das possíveis explicações para a diferença entre o valor das importações alemãs e o valor das exportações indianas para a Alemanha pode estar no fato de que as estatísticas de exportação da Índia incluem pneus de bicicleta de poliuretano multicelular, ao passo que a nomenclatura europeia, assim como a brasileira, inclui apenas pneus novos de borracha. As estatísticas de exportação de pneus de bicicleta da Índia para a Alemanha do **Trademap** têm como base a subposição 4011.50, que inclui o item 4011.50.10. Esse item corresponde aos pneus de bicicleta de poliuretano multicelular (MPC) que não são objeto da presente investigação”.

Em resumo, a empresa alegou que i) foram constatadas diferenças entre os dados de exportação da Índia e os dados de importação da Alemanha; ii) não foi possível confirmar que os dados de exportação da Índia do **Trademap** correspondiam aos dados oficiais do governo indiano; iii) foram constatadas diferenças entre os dados de exportação da Índia para a Alemanha do **Trademap** informados em consultas em datas distintas; e iv) as estatísticas de exportação da Índia possivelmente incluíam produtos que não são objeto dessa investigação. Assim, conclui solicitando que sejam considerados os dados de importação da Alemanha.

A partir dessa solicitação, a peticionária apresentou proposta de valor normal apurado com base nos dados do **Eurostat**, e, alternativamente, também sugeriu valor normal utilizando os fatores de conversão de unidades para quilogramas.

Em sua manifestação final, a importadora Pirelli Pneus Ltda. argumentou novamente acerca da diferenciação existente dentro do universo dos pneus borracha para bicicleta que não contém **kevlar**. Em seguida, citou que a própria peticionária possuía diferentes categorias de pneus, entre os quais a Linha MTB, Linha Comfort Urban, Linha Convencional, Linha Racing e Linha BMX Freestyle. Assim, deveria ser adotado o critério **Threads Per Inch** (TPI) como diferenciador das categorias de pneus, pois demonstraria a inegável segmentação acarretada na qualidade e preço do produto e configuraria justa comparação entre o produto importado e o de produção doméstica, nos termos do Acordo Antidumping.

A empresa questionou a utilização das exportações da Índia para Alemanha como valor normal, alegando que “o fato de a Alemanha ser o principal destino das exportações indianas não a torna automaticamente uma indicação justa para determinação do valor normal da Índia” e que “existem fatores mais representativos para se determinar a escolha do país para fins de determinação do valor normal”. A importadora sustentou ter ficado demonstrada a existência de uma correlação positiva entre os indicadores de desenvolvimento (IDH e RNB) dos países de destino e os preços praticados nas exportações indianas. Nas palavras da empresa, “essa correlação nada mais faz do que confirmar o que podemos chamar de bom senso: países de maior desenvolvimento tendem a apresentar um perfil de consumo de maior valor unitário (...)”.

Com base em dados coletados do **Trademap** no dia 15 de novembro de 2013, a Pirelli sustentou que: “Quando se observam os dados de exportações da Índia durante P5, verifica-se de maneira cristalina que o terceiro país escolhido, a Alemanha, importou a um valor substancialmente superior ao preço médio das exportações indianas. Importações alemãs apresentam preço 12,8% superior ao preço médio pago pelos demais importadores da Índia: enquanto a Alemanha pagou US\$ 3,25/unidade, na média, o resto do mundo pagou US\$ 2,88/unidade (...)”. Assim, segundo a importadora, não restariam dúvidas de que o perfil de exportação da Índia para a Alemanha diferia substancialmente das

suas exportações para o Brasil, assim como as esperadas diferenças no padrão de consumo da Alemanha e do Brasil; a simples aplicação do preço de exportação da Índia para a Alemanha para estimar o valor normal das exportações da Índia, da China e do Vietnã para o Brasil traria uma superestimação do valor normal e, conseqüentemente, da margem de dumping apurada.

A empresa ainda alegou: “Esse viés não só superdimensiona o valor normal a ser considerado para cálculo da margem de dumping aplicável à Índia, mas se mostra particularmente gravoso às exportações da China e do Vietnã. Ao se desconsiderar as informações fornecidas pelos exportadores indianos, que permitiriam o estabelecimento do valor normal com base nas vendas realizadas para consumo interno na Índia, e ao se eleger o preço de exportação da Índia para a Alemanha como a melhor informação, impor-se-á um ônus excessivo aos países investigados que não são economias predominantemente de mercado. Essa condição (não serem economias predominantemente de mercado) não pode ser utilizada cumulativamente com a desconsideração das informações dos exportadores indianos como forma de “punição” aos exportadores chineses e vietnamitas. Em outros termos, a condição de economia predominantemente de mercado não é um salvo conduto para escolhas arbitrárias e não justificadas. E cumpre aqui mais uma vez registrar que o fato de a produtora indiana Govind Rubber não ter suas informações validadas no presente processo não pode prejudicar os interesses de todos os demais interessados, notadamente os exportadores colaborativos, para fins de cálculo do valor normal. Reitera-se que nem o Decreto 1.602/95 e nem o Acordo Antidumping da OMC autorizam a Administração a se valer de informações exclusivamente com vistas a punir uma determinada parte somente pelo fato de esta ter apresentado informações inconsistentes no questionário. Tal circunstância tampouco permite à mesma autoridade negar a qualquer parte interessada o direito de apresentar outros elementos que permitam o melhor julgamento sobre a qualidade das informações apresentadas pelas demais partes”.

Finalizando este quesito, a importadora reiterou seu pedido para que o valor normal fosse apurado com base nas exportações da Índia para a Ucrânia, pois teria padrão de consumo e índices de desenvolvimento semelhantes aos do Brasil.

A Pirelli argumentou haver inconsistências no cálculo do valor normal pelo fato de estarem contidas exportações de pneus produzidos com poliuretano nas estatísticas do **Trademap** utilizadas no cálculo, embora tal produto não esteja incluído no escopo da investigação. Continuando, a importadora expôs que “o pneu para bicicleta com poliuretano não parece ser importado pelo Brasil no contexto da presente investigação e não preenche as características do § 1º do art. 5º do Decreto 1.602/95”. Como base para sua argumentação, a empresa apresentou a definição do produto presente na petição inicial da indústria doméstica, no parecer de abertura, na Nota Técnica contendo os fatos essenciais, assim como a descrição do produto exportado da Índia para a Alemanha constante na mesma Nota Técnica. Relembrou, também, as características do produto produzido pela indústria doméstica, especialmente nos quesitos “estrutura”, “matéria-prima” e “processo produtivo”.

Em seguida, apresentou características diferenciadoras presentes nos pneus de poliuretano nos quesitos citados acima: a estrutura do pneu de poliuretano, composta por uma camada maciça, sem qualquer tipo de câmara de ar, não se caracteriza pelas mesmas partes identificadas nos pneus convencionais, sendo tampouco dotado de cavidade interna destinada ao ar; a matéria-prima, o poliuretano, consiste em polímero composto por ligações uretânicas e seu uso ocorre notadamente em formato de espumas rígidas e flexíveis, enquanto as borrachas utilizadas na fabricação do pneu convencional não polímeros poli-isoprenos formados pelo processo de vulcanização; não ocorre vulcanização durante o processo produtivo do pneu com poliuretano, processo citado como relevante pela peticionária.

A importadora argumentou ainda que o pneu convencional representava quase a totalidade do mercado brasileiro; já o pneu contendo poliuretano não seria produzido pela indústria doméstica e tampouco importado.

Assim, com base nos fatos levantados acerca do poliuretano e sua relação com o produto objeto da presente investigação e produzido pela indústria doméstica, a Pirelli reforçou que as diferenças entre os tipos de pneus “são de tamanha magnitude que afastam por completo a comparabilidade dos produtos: os pneus de poliuretano são produtos totalmente diversos do produto objeto da presente investigação”. Argumentou, ainda, que o governo indiano entendia por relevante a diferenciação entre os tipos de pneus, a ponto de ter criado códigos tarifários distintos: SH 4011.50.10 para o pneu de poliuretano e 4011.50.90 para os pneus convencionais, fato que “reforça e comprova que os pneus de poliuretano são produtos diversos dos pneus de borracha comuns e, portanto, devem ser expurgados do cálculo do valor normal”.

A partir da diferenciação acima, a importadora apresentou dados de exportação da Índia, disponíveis no **Trademap**, sobre os quais ressaltou que: em termos de volume, os pneus com poliuretano representaram 36,6% das exportações totais de pneus para bicicleta da Índia para a Alemanha em P5; e 21,7% do total exportado por aquele país, de ambos os tipos, para todos os países. Já em relação ao valor, as exportações da Índia para a Alemanha de pneus com poliuretano representaram 45,8% do total; e 29,3% do total de ambos os pneus para todos os países. Ainda de acordo com a Pirelli: “Esses dados comprovam importantes fatos: (i) a elevada quantidade exportada pela Índia do pneu PMC, além de representativa no total das exportações da Índia, tem impacto direto sobre o preço médio do pneu, quando considerado apenas o código HS-6, com conseqüente distorção dos preços para fins de comparação justa; e (ii) confirma a tese da diferença de consumo da Alemanha de produto de maior agregado em relação aos demais países, com conseqüente elevação dos preços médios de exportação.[...] A não observância da distinção das exportações indianas entre pneu convencional e de poliuretano, compromete irremediavelmente a comparação justa do pneu similar importado pelo Brasil. Assim, uma vez que a disponibilidade dos valores e das quantidades exportadas é decorrente de fonte oficial do governo indiano – e corroborada pelo **Trademap** –, a utilização dos dados segundo o código SH com oito dígitos representa a melhor informação disponível em acordo com o art. 66 do Decreto 1.602/95.”

A empresa discorreu ainda sobre a nítida diferença de preço entre os dois tipos de pneus para bicicleta nas exportações da Índia para a Alemanha: pneu de poliuretano US\$ 4,06/unidade (quatro dólares estadunidenses e seis centavos por unidade); e o pneu convencional US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), ou seja, uma diferença de 46%, aproximadamente.

Considerando a participação relevante do pneu com poliuretano no total das exportações da Índia para a Alemanha e o elevado preço desses pneus, a empresa pontuou que: “(...) considerar as exportações agregadas da Índia para a Alemanha não corresponde aos mínimos preceitos da comparação justa definidos no § 1º do art. 9º do Decreto 1.602. É tecnicamente necessário expurgar os pneus de poliuretano desta análise”. Registre-se, ainda, que este ponto reforça a utilização das exportações da Índia para a Ucrânia como estimativa de valor normal: não houve qualquer exportação

indiana de pneu de poliuretano para a Ucrânia em P5, segundo consulta aos dados do **Trademap**". Por fim, a Pirelli solicitou que fossem desconsideradas as exportações de poliuretano da Índia para a Alemanha no cálculo do valor normal.

A importadora Caloi solicitou a reconsideração do valor normal calculado para a Índia. Apontou uma segmentação mais ampla e verificada na prática no mercado de pneus de bicicleta, segundo a qual haveria um segmento de "muito alta qualidade", integrado pelos pneus de **kevlar** e com densidade de fios de carcaça maior ou igual a 60 TPI, "não destacadamente leves em comparação com os demais, o que lhes confere desempenho diferenciado e melhor experiência de dirigibilidade"; seguido por pneus de "qualidade alta", com pneus "para utilização em estrada, para lazer, com tecnologia diferenciada, como densidade de fios de carcaça de 60 TPI e talão em fios de aço"; outro segmento de "média qualidade", composto por pneus de **bikes** e **mountain bikes** de estrada, "por exemplo, densidade de fios de carcaça de 30 TPI"; por fim, o segmento "básico" ou "popular", formado por "pneus sem diferencial tecnológico e geralmente utilizados em transporte, em vez de lazer".

Alegou ainda haver diferenças "culturais, de poder aquisitivo, de ordenamento jurídico e também geográficas" que acabam por delinear diferenças entre o mercado alemão e o brasileiro. Assim, segundo a Caloi, as exportações indianas para a Alemanha acabariam por fixar um valor normal "superestimado". Requereu, ainda, o reconhecimento da correlação positiva entre preço de exportação, Índice de Desenvolvimento Humano e renda **per capita** proposta pela Pirelli. Solicitou, então, a eleição da Ucrânia como destino das exportações indianas para fixação do valor normal. Subsidiariamente, no caso de serem consideradas as exportações da Índia para a Alemanha como fonte para o valor normal, a Caloi apontou a diferenciação entre os pneus de poliuretano (SH 4011.50.10) e os outros pneus contendo banda de rodagem em forma de "espinha de peixe ou semelhante" (SH 4011.50.90) existente nas estatísticas indianas. Ainda a partir de tal separação, seriam excluídos os pneus de poliuretano, que provocam "superestimação" do valor normal, pois tais tipos de pneus contendo poliuretano possuem maior durabilidade e resistência geral, segundo estudo comparativo trazido aos autos pela empresa. No mesmo estudo, foram apontadas diferenças de capacidade de carga, resistência a cortes e rasgos, resistência a abrasão, tração, amortecimento, resistência ao rolamento, marcação do piso, funcionamento em alta velocidade, funcionamento em áreas externas e pisos molhados. Ademais, apontou que os pneus de poliuretano seriam "alheios à realidade das importações e do consumo interno brasileiros". Por sua vez, os demais pneus, enquadrados no código SH 4011.50.90, "contempla virtualmente a totalidade dos pneus de borracha convencionais produzidos e comercializados mundialmente" e se assemelhavam a uma "espinha de peixe", tal qual os comercializados pelas principais exportadoras indianas, segundo fotos da Caloi.

Além das diferenças apontadas anteriormente, a importadora argumentou que os pneus com poliuretano (SH 4011.50.10) teriam preço médio de US\$ 4,06/unidade (quatro dólares estadunidenses e seis centavos por unidade), enquanto o preço médio dos demais pneus (SH 4011.50.90) alcançou US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), e estes constituíam 63,4% do universo das exportações totais da Índia. Assim, solicitou que o cálculo do valor normal levasse em consideração apenas a subcategoria "outros pneus" (SH 4011.50.90), "uma vez que ela deve refletir mais fielmente a média de preços dos diversos tipos de pneus convencionais e assim proporcionar um parâmetro mais justo para cálculo do valor normal, por menos ou nem um pouco contaminado com preços de características diversas daquelas sob análise" e que estas informações "podem ser razoavelmente entendidas como melhor informação disponível".

A exportadora Feiyada, em suas manifestações finais, solicitou a exclusão dos pneus sem câmara de ar e os de poliuretano multi-celular. A empresa argumentou que "o poliuretano é um polímero amplamente usado em espumas rígidas e flexíveis, elastômeros duráveis, adesivos de alto desempenho, selantes, vedações, peças de plástico rígido, pneus e tintas". No caso de pneus de bicicleta com poliuretano, as principais características diferenciadoras seriam a resistência às perfurações e a maior vida útil, além de não necessitarem de câmaras de ar. Pontuou ainda que o mercado brasileiro não seria abastecido por esse tipo de pneu e que o fato de as estatísticas de exportações da Índia apresentarem códigos distintos para cada um dos tipos de pneus reforçaria a característica de diferenciação entre eles. A exportadora reiterou o pedido para que as exportações da Índia para Ucrânia fossem consideradas como base para o valor normal, alegando semelhança no desenvolvimento econômico e dinâmicas de mercado em relação ao Brasil e alegou que "(...) a Índia exportou para a Ucrânia apenas o código SH 401150.90, que é comparável às exportações chinesas ao Brasil e que não englobam nem levantam dúvidas se os pneus de **kevlar** ou de poliuretanos estão incluídos ou não nessas estatísticas, sendo as mais adequadas para serem utilizadas."

As exportadoras Wanda e Hangzhou Zhongce manifestaram-se de forma semelhante nas suas alegações finais. Ambas solicitaram, em resumo, que se excluíssem os pneus com poliuretano do escopo da investigação e, consequentemente, o valor normal refletisse tal exclusão, já que as estatísticas de exportação da Índia para a Alemanha do **Trademap** permitiam a separação entre os pneus com poliuretano (código 4011.50.10) e os demais pneus (4011.50.90). Isso permitiria a justa comparação, tendo em vista que, segundo a manifestação, os pneus de poliuretano não seriam similares aos exportados pela China ao Brasil e tampouco similares aos produzidos no mercado brasileiro. Para comprovar a diferenciação entre o pneu de poliuretano e os demais, foi juntado aos autos o processo estudo elaborado pela empresa [CONFIDENCIAL], no qual foi realizada comparação entre tais pneus, especialmente nas características de capacidade de carga, resistência a rachaduras/rasgos, resistência à abrasão, tração, amortecimento, resistência ao rolamento, marcas no chão, operação em alta velocidade, espaços abertos e espaços fechados e pisos molhados.

4.2.1.1.5 Do posicionamento a respeito da margem de dumping do produtor/exportador Govind

O pedido para exclusão dos pneus contendo poliuretano das estatísticas de exportação da Índia para fins de apuração do valor normal, apontada por diversas partes interessadas do processo, foi acatada. Para fins de determinação final, foi considerado que tal composto (poliuretano), quando aplicado aos pneus de bicicleta, implica diferenças significativas de resistência, vida útil, estrutura, matéria-prima, processo produtivo, por exemplo, e que resultam em produtos de custos, qualidade e preços mais elevados. Adicionalmente, tais pneus não são produzidos pela indústria doméstica e tampouco ocorreram importações destes no período de análise de dumping. Além disso, a própria peticionária reconheceu que tal pneu estava fora do escopo da investigação. Portanto, tais pneus não foram considerados para fins de apuração de valor normal.

Quanto ao pedido da peticionária, de alteração da fonte de dados do **Trademap** para o **Eurostat**, observou-se que, na mesma manifestação, a Levorin apontou que "uma das possíveis explicações para a diferença entre o valor das importações alemãs e o valor das exportações indianas para a Alemanha pode estar no fato de que as estatísticas de

exportação da Índia incluem pneus de bicicleta com poliuretano multicelular”, que não é objeto da investigação. Ao se comparar, então, apenas as exportações contidas no código SH 4011.50.90 - que não incluem os pneus com poliuretano -, o valor de exportação da Índia para a Alemanha, constante no **Trademap**, atingiu US\$ 7.222 mil. Já o valor das importações alemãs originárias da Índia, citada pela peticionária, alcançou US\$ 8.463 mil, ou seja, aproximadamente 17,18% superior ao indicado anteriormente.

No entanto, a Alemanha reporta seus dados de importação na condição CIF, enquanto os dados de exportação da Índia são reportados na condição FOB, ou seja, os valores seriam ainda mais próximos se ambos estivessem na condição FOB. Além disso, ainda que estivessem na mesma condição de venda, é natural que tais valores não sejam idênticos, pois o momento no qual um país considera a mercadoria exportada não é o mesmo daquele que outro país considera a mesma mercadoria importada.

Concluindo, não foram apresentados elementos comprobatórios suficientes para alteração do **Trademap** para o **Eurostat**. Fica mantido o posicionamento quanto ao uso dos dados de exportação do governo da Índia constantes do **Trademap**, conforme nova consulta realizada no dia 26 de novembro de 2013, como base para apuração do valor normal daquele país.

Acerca da inadequação da Alemanha como destino das exportações indianas alegada pela Pirelli e o consequente pedido para alteração para a Ucrânia (também solicitada por outras partes do processo), com base na correlação positiva entre os indicadores de desenvolvimento (IDH e RNB) e os preços praticados nas exportações indianas, apresenta-se o quadro a seguir:

Destinos das Exportações da Índia –IDH, Renda Per Capita e Preço Médio

País	IDH (2011)	Renda Per Capita (2011)	Preço Médio de exportação da Índia para o país (US\$/unidade)
Alemanha	0.919	34.437	2,78
Quênia	0.515	1.507	3,52
Costa do Marfim	0.426	1.581	2,40
Holanda	0.921	37.251	2,49
Mali	0.347	964	2,54

De acordo com a lógica sugerida pela alegação, esperar-se-ia que o preço de exportação para a Alemanha fosse elevado, já que o IDH e a renda **per capita** são altos (maior desenvolvimento).

Por outro lado, pelo mesmo raciocínio, também seria de se esperar que o preço para o Quênia fosse menor, por serem baixos o IDH e a renda (menor desenvolvimento). Então o preço de exportação da Índia para o Quênia poderia parecer mais adequado, já que a quantidade exportada é relevante (próxima à alemã) e o IDH e a renda **per capita** são mais baixos, inclusive inferiores aos do Brasil. No entanto, o preço médio de exportação da Índia para o Quênia é significativamente mais elevado que aquele para a Alemanha.

Já ao se analisar a Costa do Marfim, constatou-se que o volume de importações, IDH e renda **per capita** são próximos ao do Quênia, mas o preço médio de exportação foi significativamente menor que o do Quênia. No que tange à Holanda, os indicadores revelam IDH e renda **per capita** próximos aos da Alemanha. Pela lógica apontada pela parte interessada, poder-se-ia esperar preço médio de exportação maior ou, no mínimo, próximo ao alemão. No entanto, o preço médio das exportações para a Holanda é inferior e situa-se em patamar próximo aos da Costa do Marfim e de Mali.

Por fim, analisando-se os dados de Mali, ficam evidenciados o mais baixo IDH e a menor renda **per capita**, entre os cinco maiores destinos das exportações indianas. Ao contrário do argumento proposto pela parte interessada, o preço médio de exportação para Mali não é o menor de todos; o que se verifica, de fato, é um preço de exportação superior ao da Holanda.

Em resumo, com os dados dos cinco maiores destinos das exportações indianas, não se estabelece nenhuma lógica que correlacione preço com IDH e renda **per capita**. Assim, o que se pretendeu salientar é que a utilização da Alemanha como destino das exportações indianas não é, de forma alguma, arbitrária ou sem análise dos dados. Ademais, o preço médio de tais exportações é 6,67% superior à média do preço de exportação do produto indiano para todos os países, que demonstra não ser desarrazoado.

Quanto à Ucrânia, país alternativo proposto por diversas partes interessadas no processo, apresenta-se o seguinte quadro:

Destinos das Exportações da Índia –IDH, Renda Per Capita e Preço Médio

País	IDH (2011)	Renda Per Capita (2011)	Preço Médio de exportação da Índia para o país
Ucrânia	0.737	6.359	1,71 US\$/unidade
Brasil	0.728	10.278	2,30 US\$/unidade

Em comparação com a tabela anterior, verifica-se que o IDH e a renda **per capita** da Ucrânia é bastante superior aos índices do Quênia, da Costa do Marfim e de Mali. Pelo raciocínio desenvolvido pelas partes interessadas, o preço médio de exportação para a Ucrânia deveria, no mínimo, ser mais elevado que aqueles observados para os três países africanos citados anteriormente. Contudo, esse preço médio é consideravelmente menor.

Comparando os dados ucranianos com os dados brasileiros, observa-se um IDH próximo, mas renda **per capita** ucraniana 40% inferior à brasileira. No entanto, o preço médio de exportação ao Brasil é bastante superior ao ucraniano, mas inferior aos de Quênia, de Costa do Marfim e de Mali, países com IDH e renda **per capita** muito abaixo dos índices brasileiros.

Quanto à alegada existência de diferenças “culturais, de poder aquisitivo, de ordenamento jurídico e também geográficas” entre a Alemanha e o Brasil, embora tais alegações sejam bastante abstratas e os fatores difíceis de serem mensurados, não é razoável argumentar troca do país de destino das exportações indianas da Alemanha para a Ucrânia com base neles. Em termos de proximidade geográfica, de extensão territorial, de clima, entre outros, certamente não é possível afirmar que esses fatores sejam mais parecidos entre Ucrânia e Brasil do que entre Alemanha e Brasil.

Em complemento, verifica-se que o volume de unidades exportadas para a Ucrânia é de apenas 2,04% do total e o valor exportado, apenas 1,34%, ao passo que os mesmos percentuais referentes à Alemanha são de 13,07% e 13,94%, respectivamente.

Assim, concluiu-se não ser razoável utilizar os dados de exportação da Índia para a Ucrânia, seja com base na suposta correlação de IDH e renda **per capita**, seja com base nas “diferenças culturais, de poder aquisitivo, de ordenamento jurídico e também geográficas”. Na verdade, estar-se-ia tão somente utilizando dados de exportação de volume consideravelmente pequeno, com preço também consideravelmente baixo em relação à média. Mantém-se o posicionamento em se utilizar os dados de exportação da Índia para Alemanha como base para apuração do valor normal. Ao que parece, único elemento concreto que moveu tais partes interessadas para propor a Ucrânia como país destino das exportações foi o baixo preço de exportação.

Cumprido esclarecer, ainda, que, ao contrário do que argumenta a Pirelli, não considerar a China e o Vietnã como economias predominantemente de mercado, para fins de defesa comercial, não constitui artifício para punir os exportadores daqueles países. Tampouco foi negado o direito de apresentar todos os elementos que permitissem melhor julgamento das informações constantes no processo.

O valor normal apurado para estes países baseou-se no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995; o preço de exportação apurado para os exportadores que responderam ao questionário considerou os dados por eles apresentados; as informações apresentadas por essas partes no decorrer do processo foram objeto de avaliação. Assim, qualquer alegação no sentido de que houve tratamento discriminatório, escolhas arbitrárias e não justificadas para os países que não são considerados economia predominantemente de mercado no âmbito deste processo é completamente descabida. Acerca da possível existência de maior diferenciação dos produtos dentro do universo do pneus que não contém **kevlar**, vale ressaltar que foi enviado questionário aos produtores/exportadores nos quais eles puderam se manifestar sobre o produto para fins de justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação e não foi indicada, por nenhum deles, diferenciação que justificasse maior segmentação de produtos dentro do citado universo.

4.2.2 Da China

Levando em conta que a China não é considerada, para fins de defesa comercial, economia predominantemente de mercado, foi utilizado, como valor normal, o mesmo calculado para a Índia. Dessa forma, considerando o disposto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal utilizado para as empresas chinesas foi o apurado com base nas exportações da Índia para a Alemanha, conforme explicado no item 4.2.1.1.1 deste Anexo.

4.2.2.1 Do produtor/exportador Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd.

A seguir está exposta metodologia utilizada para obtenção do valor normal e do preço de exportação do produtor/exportador Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd., doravante denominado Feiyada.

4.2.2.1.1 Do valor normal

Conforme apresentado anteriormente, o valor normal calculado com base nas exportações da Índia para a Alemanha alcançou o montante de US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), na condição FOB.

Para conversão do preço unitário para o preço em quilograma, foi utilizado o peso médio dos produtos exportados pela Feiyada, de acordo com o Anexo C reportado pela empresa na resposta ao questionário do produtor/exportador e considerando as alterações ocorridas por conta da verificação **in loco**. Esse peso médio resultou da razão entre a quantidade exportada em quilogramas (CONFIDENCIAL kg) e a quantidade de unidades exportadas (CONFIDENCIAL unidades), qual seja, 0,88 kg/unidade aproximadamente.

Assim, aplicado o fator de conversão indicado anteriormente, o valor normal apurado para a Feiyada alcançou US\$ 3,15/kg (três dólares estadunidenses e quinze centavos por quilograma), na condição FOB.

Ressalte-se que a manifestação apresentada pela Feiyada acerca do valor normal e o posicionamento a respeito estão relatados nos itens 4.2.1.1.4 e 4.2.1.1.5 deste Anexo, respectivamente.

4.2.2.1.2 Do preço de exportação O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Feiyada no Anexo C da resposta ao questionário do produtor/exportador (também considerando as alterações da verificação **in loco**), relativos aos preços efetivos de venda de pneus novos de borracha para bicicleta ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi calculado na mesma condição de venda, qual seja, FOB.

Considerando-se o período sob investigação, as exportações de pneus novos de borracha para bicicleta em grau comercial pela Feiyada ao mercado de brasileiro totalizaram [CONFIDENCIAL] quilogramas, referentes ao montante total de US\$ [CONFIDENCIAL].

Sendo assim, o preço médio ponderado de exportação de pneus novos de borracha para bicicletas da Feiyada para o Brasil, na condição FOB, alcançou US\$ 1,55/kg (um dólar estadunidense e cinquenta e cinco centavos por quilograma).

4.2.2.1.3 Da margem de dumping

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

O art. 12 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a existência de margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações. A tabela a seguir resume os cálculos realizados e as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Feiyada.

Margem de Dumping – Feiyada

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
3,15	1,55	1,60	103,23

4.2.2.2 Do produtor/exportador Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd.

A seguir está exposta metodologia utilizada para obtenção do valor normal e do preço de exportação do produtor/exportador Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd., doravante denominado Wanda ou WD.

4.2.2.2.1 Do valor normal

Conforme anteriormente apresentado, o valor normal calculado com base nas exportações da Índia para a Alemanha alcançou o montante de US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), na condição FOB.

Para conversão de tal valor para quilograma, foi utilizado o peso médio dos produtos exportados pela Wanda, de acordo com o Anexo C reportado pela empresa na resposta ao questionário do produtor/exportador e considerando as alterações ocorridas por conta da verificação **in loco**. Esse peso médio resultou da razão entre a quantidade exportada em quilogramas (CONFIDENCIAL kg) e a quantidade de unidades exportadas (CONFIDENCIAL unidades), qual seja, 0,80 kg/unidade aproximadamente.

Assim, aplicado esse fator de conversão (0,80 kg/unidade), o valor normal apurado para a Wanda atingiu US\$ 3,49/kg (três dólares estadunidenses e quarenta e nove centavos por quilograma), na condição FOB.

A manifestação da Wanda acerca do valor normal e o posicionamento a respeito estão relatados nos itens 4.2.1.1.4 e 4.2.1.1.5 deste Anexo, respectivamente.

4.2.2.2.2 Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Wanda no Anexo C da resposta ao questionário do produtor/exportador (também considerando as alterações da verificação **in loco**), relativos aos preços efetivos de venda de pneus novos de borracha para bicicleta ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi calculado no mesmo nível de comércio, qual seja, FOB.

Considerando-se o período sob investigação, as exportações de pneus novos de borracha para bicicleta em grau comercial pela Wanda ao mercado de brasileiro totalizaram [CONFIDENCIAL] quilogramas, referentes ao montante total de US\$ [CONFIDENCIAL].

Sendo assim, o preço médio de exportação de pneus novos de borracha para bicicletas da Wanda para o Brasil, na condição FOB, alcançou US\$ 2,29/kg (dois dólares estadunidenses e vinte e nove centavos por quilograma).

4.2.2.2.3 Da margem de dumping

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

O art. 12 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a existência de margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações.

A tabela a seguir resume os cálculos realizados e as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Wanda.

Margem de Dumping – Wanda

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
3,49	2,29	1,20	52,53

4.2.2.3 Do produtor/exportador Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd.

A seguir está exposta metodologia utilizada para obtenção do valor normal e do preço de exportação do produtor/exportador Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd., doravante denominado Hangzhou ou HZ.

4.2.2.3.1 Do valor normal

Conforme anteriormente abordado, o valor normal calculado com base nas exportações da Índia para a Alemanha alcançou o montante de US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), na condição FOB.

Para conversão de tal valor para quilograma, foi utilizado o peso médio dos produtos exportados pela HZ, de acordo com o Anexo C reportado pela empresa na resposta ao questionário do produtor/exportador e considerando as alterações ocorridas por conta da verificação **in loco**. Esse peso médio resultou da razão entre a quantidade exportada em quilogramas (CONFIDENCIAL kg) e a quantidade de unidades exportadas (CONFIDENCIAL unidades), qual seja, 0,92 kg/unidade aproximadamente.

Assim, aplicado o fator de conversão indicado acima (0,92 kg/unidade), o valor normal apurado para a HZ alcançou US\$ 3,02/kg (três dólares estadunidenses e dois centavos por quilograma), na condição FOB.

A manifestação feita pela HZ acerca do valor normal e o posicionamento a esse respeito estão devidamente relatados nos itens 4.2.1.1.4 e 4.2.1.1.5 deste Anexo, respectivamente.

4.2.2.3.2 Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela HZ no Anexo C da resposta ao questionário do produtor/exportador (também considerando as alterações da verificação **in loco**), relativos aos preços efetivos de venda de pneus novos de borracha para bicicleta ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi calculado no mesmo nível de comércio, qual seja, FOB.

Considerando-se o período sob investigação, as exportações de pneus novos de borracha para bicicleta em grau comercial pela HZ ao mercado de brasileiro totalizaram [CONFIDENCIAL] quilogramas, referentes ao montante total de US\$ [CONFIDENCIAL].

Sendo assim, o preço médio de exportação de pneus novos de borracha para bicicletas da HZ para o Brasil, na condição FOB, alcançou US\$ 2,74/kg (dois dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por quilograma).

4.2.2.3.3 Da margem de dumping

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

O art. 12 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a existência de margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações.

A tabela a seguir resume os cálculos realizados e as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a HZ.

Margem de Dumping – HZ

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
3,02	2,74	0,28	10,15

4.2.2.3.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador HZ

Em suas manifestações finais, a peticionária questionou a utilização dos dados da exportadora HZ, tendo apontando dois supostos problemas, ambos ocorridos na verificação **in loco**. O primeiro relaciona-se ao fato de, na oportunidade de apresentar pequenos ajustes, a empresa ter apresentado nova versão do anexo de vendas ao Brasil, devido à exclusão de uma única fatura, cuja diferença foi acima de 18% do volume reportado. Segundo a peticionária, “esse fato, por si só, já ensejaria a desconconsideração de todo o Anexo C da empresa”.

O segundo problema estaria relacionado à inclusão de produtos fora do escopo do produto objeto da investigação (produtos contendo **kevlar**). Segundo a peticionária, não restou claro qual foi o exato impacto disso no total de vendas ao Brasil, mas acreditava que o volume de vendas de pneus com **kevlar** tenha sido por volta de 12%.

Por fim, a produtora nacional solicitou que as informações da HZ fossem desconconsideradas, “tendo em vista não só a magnitude das discrepâncias, mas também o momento em que essas discrepâncias foram detectadas”.

4.2.2.3.5 Do posicionamento a respeito da margem de dumping do produtor/exportador HZ

Com relação à desconconsideração dos dados da exportadora HZ, solicitada pela peticionária, posiciona-se por sua não aceitação. Esclarece-se que, desde a resposta ao questionário apresentada pela HZ, já era possível identificar a existência de fatura que não pertencia ao período de análise de dumping e faturas que continham pneus com **kevlar**; estes dados eram perfeitamente identificáveis e poderiam ser excluídos sem prejuízo dos demais. Diante disso, poder-se-ia ter feito tal exclusão, de ofício, antes da verificação **in loco**; poder-se-ia ter solicitado a exclusão por meio de informações complementares; poder-se-ia ter feito durante a verificação **in loco** ou mesmo após a verificação, caso tais pneus ainda constassem dos documentos obtidos na verificação. Desse modo, é irrelevante o momento no qual isso foi feito.

Considerando que a empresa reportou tais dados (fatura fora do período de análise de dumping e faturas contendo pneus de **kevlar**), optou-se por comunicar a exclusão dessas faturas na verificação **in loco**, por julgar que poderia fazer uma melhor análise dos dados referentes ao produto objeto da investigação, como comparações entre os tipos de pneus e as variações de preços e quantidades, entre outras.

O cálculo do preço de exportação para a HZ, no entanto, não inclui pneus com **kevlar** ou fatura fora do período de análise de dumping, conforme já explicado.

4.2.3 Do Vietnã

4.2.3.1 Do produtor/exportador Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd.

A seguir está exposta metodologia utilizada para obtenção do valor normal e do preço de exportação do produtor/exportador Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd, doravante denominado Kenda ou KV.

Levando em conta que o Vietnã não é considerado, para fins de defesa comercial, economia predominantemente de mercado, foi utilizado, como valor normal, o mesmo calculado para a Índia. Dessa forma, considerando o disposto no § 2º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal utilizado para a Kenda foi o apurado com base nas exportações da Índia para a Alemanha, conforme explicado no item 4.2.1.1.1 deste Anexo.

4.2.3.1.1 Do valor normal

Conforme anteriormente apontado, o valor normal calculado com base nas exportações da Índia para a Alemanha alcançou o montante de US\$ 2,78/unidade (dois dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por unidade), na condição FOB.

Para conversão de tal valor para quilograma, foi utilizado o peso médio dos produtos exportados pela Kenda, de acordo com o Anexo C reportado pela empresa na resposta ao questionário do produtor/exportador e considerando as

alterações ocorridas por conta da verificação **in loco**. Esse peso médio resultou da razão entre a quantidade exportada em quilogramas (CONFIDENCIAL kg) e a quantidade de unidades exportadas (CONFIDENCIAL unidades), qual seja, 0,81 kg/unidade aproximadamente.

Assim, aplicado esse fator de conversão, o valor normal apurado para a Kenda atingiu US\$ 3,45/kg (três dólares estadunidenses e quarenta e cinco centavos por quilograma), na condição FOB.

4.2.3.1.2 Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Kenda, no Anexo C do questionário do exportador, relativos aos preços efetivos de venda de pneus novos de borracha para bicicleta ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi calculado na mesma condição de venda, qual seja, FOB.

Tendo em vista que a Kenda efetuou suas exportações por meio de **trading company** relacionada, efetuou-se a construção do preço de exportação a partir do preço de venda da trading para o primeiro comprador independente.

As exportações de pneus novos de borracha para bicicleta em grau comercial pela **trading company** relacionada ao mercado de brasileiro totalizaram [CONFIDENCIAL] quilogramas, referentes ao montante total de US\$ [CONFIDENCIAL], na condição FOB. Em seguida, foi apurado percentual de despesas de vendas, gerais e administrativas em relação à receita líquida, com base nos demonstrativos da empresa de 2011. Foi igualmente computada margem de lucro da revenda referentes a outra **trading company** que comercializa produtos semelhantes. A soma desses dois percentuais citados acima perfaz o total de 2,5%.

Dessa forma, subtraindo-se as despesas e o lucro citados, o preço médio de exportação de pneus novos de borracha para bicicletas da Kenda para o Brasil, na condição FOB, alcançou US\$ 2,86/kg (dois dólares estadunidenses e oitenta e seis centavos por quilograma).

4.2.2.1.3 Da margem de dumping

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

O art. 12 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que a existência de margens de dumping será determinada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou o valor normal e os preços de exportação apurados em cada transação; ou ainda um valor normal médio ponderado e os preços de transações específicas de exportação, em determinadas situações.

A tabela a seguir resume os cálculos realizados e as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Kenda.

Margem de Dumping – Kenda

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
3,45	2,86	0,59	20,69

4.2.2.1.4 Das manifestações acerca da margem de dumping do produtor/exportador Kenda

Ainda no contexto de suas manifestações finais, a peticionária questionou as despesas de vendas, gerais e administrativas e a margem de lucro utilizadas na apuração do preço de exportação da empresa KV.

No caso das despesas de vendas, gerais e administrativas, embora tenha reconhecido terem sido utilizados dados da própria Kenda, a peticionária entendeu que esses dados não teriam sido verificados e tampouco poderiam refletir adequadamente aquelas incorridas em países considerados economia de mercado. Como alternativa, a Levorin sugeriu que fosse aplicada informação pública da empresa Kenda Rubber Industrial Co., empresa listada na bolsa de Taipé Chinês e pertencente ao grupo Kenda, aplicando-se o percentual de tais despesas em relação à receita líquida. Isso, segundo argumenta, refletiria com maior precisão essas despesas. Já no tocante ao lucro, a peticionária solicitou que fosse utilizada a margem de lucro da mesma Kenda Rubber Industrial Co., citada anteriormente, com base em informação pública. A Levorin argumentou que havia “falta de dados verificáveis ou confiáveis apresentados nos autos da investigação relativos à margem de lucro da **trading company** relacionada à Kenda”.

No contexto da argumentação, a peticionária sugeriu o percentual de despesas de vendas, gerais e administrativas (7,95%) e de lucro (10,9%) encontrados com base nas informações públicas da Kenda Rubber Industrial Co. citadas.

Em sua manifestação final, protocolada em 4 de dezembro de 2013, a KV discordou do preço de exportação apurado. Segundo a exportadora, a decisão de construir o preço de exportação a partir do preço de trading para o primeiro comprador independente não foi devidamente fundamentada, sendo aleatória e arbitrária.

Citando o artigo 2.3 do Acordo Antidumping, a exportadora alegou que o afastamento das informações das vendas da KV só poderia ser realizado, caso o preço de exportação fosse inexistente ou duvidoso, primeiramente, por motivo de combinação ou entendimento compensatório. Ademais, a empresa expôs que todos os pagamentos realizados nas operações relacionadas com o produto sob investigação tinham sido devidamente apresentados e checados, por ocasião da verificação **in loco**, alegando ter estranhado os motivos pelos quais o rejeitou-se as vendas da KV e que isso acarreta insegurança jurídica para a empresa. Finalizou comentando que o simples fato de haver relação entre partes exportadoras não seria suficiente para ensejar a desconsideração do preço de exportação.

4.2.2.1.5 Do posicionamento a respeito da margem de dumping do produtor/exportador Kenda

Acerca do pleito da indústria doméstica pela utilização de percentual de despesas de vendas, gerais e administrativas e de margem de lucro da Kenda Rubber Industrial Co., em lugar daquelas apontadas na apuração do preço de exportação, posiciona-se contrariamente ao pedido.

Deve ser levado em consideração que as despesas e o lucro apurados estão relacionados a um intermediário na cadeia de comercialização do produto, ou seja, referem-se a uma **trading**. Por outro lado, os percentuais de despesas e de lucro propostos pela peticionária são referentes à empresa com perfil distinto, com estrutura e necessidades diferentes. Apurar percentual de despesas e de lucro com base em tais dados, dessa forma, não configuraria alternativa viável para o fim a que se destina tal dedução.

Já com relação à manifestação da própria exportadora reafirma-se o posicionamento e mantém-se a metodologia adotada, com base no parágrafo único do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Ao contrário do afirmado pela exportadora, para utilização da metodologia de construção do preço de exportação, basta que o preço de exportação apurado pareça duvidoso, por motivo de associação ou acordo compensatório. Considera-se que o fato de haver **trading company**, relacionada à KV, que atua no processo de exportação do produto, é fator de dúvida do preço de exportação da empresa. Cabe frisar que se utiliza tal metodologia em casos semelhantes, independente de resultar em preço de exportação inferior ou superior àquele apurado com dados do produtor/exportador. Considerando que a exportadora solicitou memória de cálculo do preço de exportação apurado e foi atendida em seu pleito, estranha-se a alegação da KV, haja vista que, com tal memória de cálculo, é possível concluir que o preço de exportação da KV seria ligeiramente menor do que o construído, caso fosse acatado o pleito da empresa. Ou seja, resultaria em margem de dumping maior para a empresa do que a apurada.

4.3 Da conclusão a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se a existência de dumping nas exportações de pneus novos de borracha para bicicleta para o Brasil, originárias da China, da Índia e do Vietnã, realizadas no período de abril de 2011 a março 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

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de pneus novos de borracha para bicicleta. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995. Assim, para efeito da análise relativa à determinação final da investigação, considerou-se o período de abril de 2007 a março de 2012, tendo sido dividido da seguinte forma: P1 – abril de 2007 a março de 2008; P2 – abril de 2008 a março de 2009; P3 – abril de 2009 a março de 2010; P4 – abril de 2010 a março de 2011; e P5 – abril de 2011 a março de 2012.

5.1 Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de pneus novos de borracha para bicicleta importados pelo Brasil em cada período, foram utilizadas os dados brasileiros de importação detalhados do item 4011.50.00 da NCM fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada da mercadoria constante dessas informações, foram identificadas importações de pneus de bicicleta, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações, de forma a se obter dados unicamente referentes aos pneus de bicicleta em questão.

A metodologia consistiu, primeiramente, em considerar como importações do produto objeto da investigação as importações identificadas de pneus novos de borracha para bicicleta.

Das operações de importações restantes, excluíram-se aquelas identificadas como sendo de pneus de competição a base de **kevlar**, vez que, como já anteriormente explanado, os produtos fabricados com esse material não fazem parte do escopo da investigação.

5.1.1 Da avaliação cumulativa das importações

Nos termos do § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, os efeitos das importações objeto de dumping foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que: a) as margens relativas de dumping de cada um dos países analisados não foram **de minimis**, ou seja, não foram inferiores a dois por cento do preço de exportação, nos termos do § 7º do art. 14 do referido diploma legal; b) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais do que três por cento do total importado pelo Brasil, nos termos do § 3º do art. 14 do referido diploma legal; e c) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: i) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de pneus de bicicleta pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados; e ii) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substitutibilidade, sendo indiferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

5.1.2 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de pneus de bicicleta no período de análise de dano à indústria doméstica:

Origem	Importações (em toneladas)				
	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	24	56	126	222
Vietnã	100	140	131	171	115
Índia	100	608	879	259	199
Total (em análise)	100	94	134	146	196
Hong Kong	-	-	100	18	92

Indonésia	100	143	379	367	615
Outros	100	180	1.063	419	149
Total (exceto em análise)	100	167	1.219	472	693
Total geral	100	96	166	156	210

O volume das importações brasileiras de pneus de bicicleta das origens investigadas, em P2, diminuiu 6,2% em relação ao primeiro período de análise. De P2 para P3 o volume importado aumentou 43,2%, assim como nos dois períodos restantes: 8,9%, de P3 para P4; e 33,7%, de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado de 95,6%.

Já o volume importado de outras origens aumentou 66,8% de P1 para P2, novo aumento de 631,1% de P2 para P3, redução de P3 para P4, de 61,3%. Por fim, de P4 para P5 houve aumento de 46,8% no volume importado, resultando em aumento acumulado, ao longo dos cinco períodos analisados, de 593%.

Em que pese ter havido aumento das importações brasileiras das outras origens, verificou-se que os volumes importados das origens investigadas foram superiores aos volumes das outras origens em todo o período, sem exceção. O menor percentual de participação dessas origens deu-se em P3, quando representou 78,7% das importações totais. Nos demais períodos, a participação das importações dos países investigados manteve-se em índices superiores a 90% das importações totais.

5.1.3 Do valor e do preço das importações

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

Valor das Importações (Mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	30	68	148	286
Vietnã	100	166	142	207	161
Índia	100	750	1.164	453	514
Total (em análise)	100	116	159	185	263
Hong Kong	-	-	100	20	94
Indonésia	100	169	668	707	1.514
Outros	100	212	680	344	295
Total (exceto em análise)	100	205	870	443	682
Total geral	100	121	197	199	285

Preço das Importações (US\$ CIF/tonelada)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	124	121	118	129
Vietnã	100	119	108	121	140
Índia	100	123	133	175	258
Total (em análise)	100	123	118	127	135
Hong Kong	-	-	100	111	102

Indonésia	100	118	176	192	246
Outros	100	118	64	82	198
Total (exceto em análise)	100	123	71	94	98
Total geral	100	126	119	128	136

Os valores importados pelo Brasil das origens investigadas apresentaram crescimento quando analisado o período de dano, ou seja, de abril de 2007 a março de 2012. As elevações dos valores importados para China, Índia e Vietnã foram, respectivamente, 186,3%, 415,4% e 60,9%. Das origens investigadas, cumpre destacar que o crescimento no valor total das importações alcançou 163,2% no período analisado.

Com relação a “outros países” que exportaram pneus de bicicleta para o Brasil, destaca-se a elevação do valor importado, ao longo do período de análise de dano, da ordem de 582%.

Observou-se que o preço CIF médio ponderado, por tonelada, das importações totais de pneus de bicicleta das origens investigadas aumentou ao longo do período, com exceção de P3, quando apresentou queda: aumentou 23,4% de P1 para P2, diminuiu 4% de P2 para P3 e elevou-se 6,9%, de P3 para P4 e 6,3% no último período, de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço das importações das origens investigadas acumulou aumento de 34,5%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros teve trajetória semelhante nos períodos analisados: aumentou 22,8% de P1 para P2, diminuiu 41,9% de P2 para P3, elevou-se novamente em 31,5% de P3 para P4 e 4,8% de P4 para P5. Em suma, ao longo do período de análise, o preço das importações totais de outros fornecedores estrangeiros manteve-se praticamente estável, com pequena queda de 1,6%.

Muito embora com variações, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações totais das origens investigadas foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações totais das demais origens em todos os períodos de análise de dano.

5.2 Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o CNA de pneus de bicicleta foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela petionária, somando-se a estimativa da produção do outro produtor nacional até P3, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Considerando a alteração nos dados de produção da indústria doméstica por ocasião da verificação *in loco*, houve reflexo nos dados estimados para o outro produtor nacional que produzia o produto até P3 com base em aplicação de percentual apresentado pela indústria doméstica em sua petição.

Consumo Nacional Aparente (toneladas)

Período	Vendas Internas	Outro Produtor Nacional	Importações Origens Investigadas	Importações Outros Países	CNA
P1	100	100	100	100	100
P2	79	75	94	167	82
P3	76	72	134	1.219	94
P4	64	0	146	472	70
P5	51	0	196	693	74

Observou-se que o CNA decresceu 18,4% em P2, aumentando 15,1% em P3 e voltando a diminuir em P4 em 25,7%, sempre em relação ao período anterior. Já em P5, este aumentou 5,5%. Considerado todo o período de análise, de P1 a P5, o CNA encolheu 26,4%.

Embora o CNA tenha tido a contração apontada anteriormente, verificou-se que as importações brasileiras das origens investigadas aumentaram 95,6% em todo o período de análise. No último período, de P4 para P5, as importações investigadas aumentaram 33,7%, enquanto o CNA de pneus de bicicleta teve leve recuperação, de 5,5%.

5.3 Da evolução das importações

5.3.1 Da relação entre as importações e o CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das importações objeto de dumping no CNA de pneus de bicicleta.

Participação das Importações no CNA (%)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações Investigadas	Importações Outros Países
---------	----------------------------	--------------------------	---------------------------

P1	100	100	100
P2	97	115	200
P3	81	143	1.317
P4	92	210	683
P5	70	266	967

Observou-se que a participação das importações investigadas no CNA foi crescente durante todo o período de análise de dano: aumentou 3,1 p.p. de P1 para P2, 5,8 p.p. de P2 para P3, 13,7 p.p. de P3 para P4 e 11,5 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das importações investigadas aumentou 34 p.p. Dessa forma, constatou-se que as importações objeto de dumping lograram aumentar sua participação no mercado brasileiro, tanto de P1 para P5, quanto de P4 para P5.

A participação das demais importações no mercado brasileiro, por sua vez, aumentou 0,6 p.p. de P1 para P2 e 6,7 p.p. de P2 para P3. Em seguida, de P3 para P4, essa participação diminuiu 3,8 p.p., mas aumentou novamente 1,6 p.p. de P4 a P5. Considerando todo o período de análise, a participação das demais importações no mercado brasileiro aumentou 5,1 p.p.

5.3.2 Da relação entre as importações investigadas e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações objeto de dumping e a produção nacional de pneus de bicicleta:

Importações Investigadas e Produção Nacional

Período	Produção Nacional (t)	Importações Investigadas (t)	[(B) / (A)]
	(A)	(B)	%
P1	100	100	100
P2	75	94	125
P3	72	134	187
P4	50	146	292
P5	35	196	553

Observou-se que a relação entre as importações objeto de dumping e a produção nacional de pneus de bicicleta aumentou 5,9 p.p. de P1 para P2, 14,6 p.p. de P2 para P3, 24,7 p.p. de P3 para P4 e 61,8 p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de 23,6% em P1, passou a 130,5% em P5, representando aumento acumulado de 106,9 p.p.

5.4 Da conclusão a respeito das importações

No período de análise da existência de dano à indústria doméstica, as importações a preços de dumping cresceram significativamente: a) em termos absolutos, tendo passado de [CONFIDENCIAL] t de pneus de bicicleta em P1 para [CONFIDENCIAL] t em P4 e [CONFIDENCIAL] t em P5, aumento de [CONFIDENCIAL] toneladas de P1 para P5, sendo [CONFIDENCIAL] t de P4 para P5; b) em relação ao CNA, pois em P1 tais importações alcançaram 20,5% deste e em P4 e P5, atingiram, respectivamente, 43% e 54,5%; e c) em relação à produção nacional, pois em P1 representavam 23,6% desta produção e em P4 e P5, as importações a preços de dumping já correspondiam a 68,8% e 130,5%, respectivamente, do volume total produzido no país.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao mercado no Brasil. Constatou-se que tais importações corresponderam a, à exceção de P3, sempre mais de 90% das importações brasileiras totais do produto e que o preço médio das importações a preços de dumping sempre foi inferior ao preço médio das demais importações brasileiras.

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.

6.1 Dos indicadores da indústria doméstica

De acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de pneus novos de borracha para bicicleta da Industrial Levorin S.A. Dessa forma, os indicadores considerados neste Anexo refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Ressalte-se, contudo, que ajustes em relação aos dados reportados pela empresa nas respostas ao questionário e ao pedido de informações complementares foram providenciados, tendo em conta os resultados da verificação **in loco** realizada na indústria doméstica. Essas alterações, quando realizadas, são explicadas em cada indicador apresentado.

6.1.1 Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas líquidas de devoluções da indústria doméstica.

Vendas da Indústria Doméstica (em toneladas)

Período	Vendas Totais	Vendas no Mercado Interno	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo	Participação no Total (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	79	79	100	82	104
P3	77	76	99	89	116
P4	69	64	93	129	185
P5	53	51	97	70	133

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno decresceu durante todo o período analisado: diminuiu 21,3% de P1 para P2; 3,9% de P2 para P3; 14,9% de P3 para P4; e, por fim, reduziu-se em 20,7% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno diminuiu 48,9%. O volume de vendas para o mercado externo, por sua vez, oscilou durante o mesmo período: diminuiu 18,3% de P1 para P2; aumentou 8,9% e 44,5% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente; e caiu 45,5% de P4 para P5. Assim, considerando-se os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo sofreu redução de 29,9%.

Quanto ao volume total de vendas, considerando a relevância das vendas da indústria doméstica no mercado interno, constatou-se também ter havido redução em todos os períodos analisados: em P2, de 21%; em P3, de 2,9%; em P4, de 9,8%; e em P5, de 24,1%, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Ao se considerar todo o período de análise, o volume total de vendas da indústria doméstica diminuiu em 47,5%, ou seja, praticamente à metade.

6.1.2 Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro e no CNA

Participação das Vendas da Ind. Doméstica no mercado brasileiro

Período	Vendas no Mercado Interno	Consumo Nacional Aparente	Participação (%)
P1	100	100	100
P2	79	82	97
P3	76	94	81
P4	64	70	92
P5	51	74	70

A participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente de pneus de bicicleta sofreu redução de 2 p.p. de P1 para P2 e de 9,1 p.p. de P2 para P3; aumentou 6,7 p.p., de P3 para P4; e retraiu-se 13,1 p.p. de P4 para P5, caindo para o menor nível dentre os cinco períodos considerados. Dessa forma, a participação das vendas da indústria doméstica no CNA diminuiu 17,5 p.p. de P1 para P5.

Em que pese o consumo nacional aparente ter diminuído 25,2% de P1 a P5, as vendas da Levorin no mercado interno decresceram em nível consideravelmente maior (48,9%) no mesmo período. De forma inversa, as importações objeto de dumping aumentaram 95,6% no período em questão.

6.1.3 Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

No que tange à capacidade instalada, foram realizados ajustes nos dados originalmente apresentados pela Industrial Levorin, conforme indicado no relatório de verificação **in loco**. Nessa situação, a capacidade instalada efetiva e o grau de ocupação são os seguintes.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

Período	Capacidade Instalada de Produção (t)		Produção (t)	Grau de Utilização da Capacidade Instalada (%)
	Nominal	Efetiva		
P1	100	100	100	100
P2	100	100	75	75
P3	100	100	72	72
P4	100	100	67	67
P5	100	100	47	47

O volume de produção da indústria doméstica decresceu em todo o período de análise, acumulando queda total de 52,8%. Destacaram-se, nesse período, as diminuições de P1 para P2, de 24,8%, e de P4 para P5, de 29,6%. No que tange às capacidades instaladas de produção nominal e efetiva, mantiveram-se invariáveis de P1 a P5.

6.1.4 Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado. Ressalte-se que o campo Outras Saídas/Entradas inclui dois itens: os valores reportados pela peticionária nas correções iniciais apresentadas na verificação **in loco**, de acordo com as justificativas que constam no relatório, e ajustes efetuados no curso do procedimento.

Esse ajuste foi necessário porque a medida utilizada nos registros de produção e movimentação de estoques da peticionária é a quantidade de peças e, para convertê-las em quilos, a Levorin utilizou o peso médio, obtido dividindo-se os quilos registrados nas notas fiscais de vendas pelas quantidades de peças registradas nas mesmas notas fiscais. Assim, o Apêndice VI apresentado pela peticionária foi elaborado com base nessa média. Na verificação **in loco**, foi possível obter as vendas no mercado interno e externo e as respectivas devoluções, tanto em peças quanto em quilos, sendo utilizada essa informação verificada e não a média apresentada anteriormente. Como o estoque final também foi verificado e não houve divergências em relação ao reportado no Apêndice VI, o eventual ajuste por conta da utilização da média foi computado na coluna "outras saídas/entradas".

Estoque Final (em toneladas)

Período	Estoque Inicial	Produção	Vendas Mercado Interno	Vendas Mercado Externo	Outras Saídas/Entradas	Estoque Final
P1	100	100	100	100	-100	100
P2	155	75	79	82	113	173
P3	269	72	76	89	-179	36
P4	56	67	64	129	-22	46
P5	72	47	51	70	36	12

O volume do estoque final de pneus novos de borracha para bicicleta da indústria doméstica aumentou 73,3% de P1 para P2. Já de P2 para P3, houve redução de 79,1%. De P3 para P4, um novo aumento, de 27,6%. Por fim, de P4 para P5, nova redução, de 74,7%. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica diminuiu 88,3%.

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

Relação Estoque Final/Produção

Período	Estoque Final(t) (A)	Produção (t) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100	100	100
P2	173	77	231

P3	36	74	50
P4	46	69	69
P5	12	48	25

A relação estoque final/produção oscilou ao longo do período de análise: em P2 aumentou 6,3 p.p.; em P3 diminuiu 8,7 p.p.; em P4 aumentou novamente, em 0,9 p.p.; por fim, em P5 diminuiu 2,1 p.p., sempre em relação do período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção diminuiu 3,6 p.p.

6.1.5 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações obtidas da indústria doméstica, mostram o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionadas à produção/venda de pneus de bicicleta pela indústria doméstica.

Número de Empregados

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	84	100	74	60
Comercial	100	94	97	81	59
Administrativa	100	93	104	89	63
Total	100	85	100	75	60

No que tange ao número de empregados da linha de produção, verificou-se que houve trajetória de diminuição em todo o período, com exceção de P3, no qual aumentou 18,7% em relação a P2. Nos demais períodos, as diminuições foram: 15,9% em P2; 25,5% em P4; e 19,9% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, o número de empregados ligados à produção de diminuiu 40,4%.

O número de empregos ligados às áreas comerciais e administrativa sofreu queda em P5. De [CONFIDENCIAL] empregados em P4, o contingente diminuiu para [CONFIDENCIAL] em P5. Considerando-se a totalidade do período, houve variação negativa de 39% nesse número de empregados.

Produtividade por Empregado

Período	Produção (toneladas)	Empregados ligados à produção	Produção (t) por empregado envolvido diretamente na produção
P1	100	100	100
P2	75	84	89
P3	72	100	72
P4	67	74	90
P5	47	60	79

A produtividade por empregado ligado à produção diminuiu durante o período investigado, com exceção de P4, quando aumentou 25% em relação a P3. Nos demais períodos houve queda de 10,6% em P2, 19,3% em P3 e 12,1% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período P1 a P5, houve queda de 20,8% na produção por empregado.

Massa Salarial (mil reais corrigidos)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	83	133	107	90
Comercial	100	109	121	108	86

Administrativa	100	91	131	137	115
Total	100	85	132	109	92

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou a seguinte trajetória: diminuição de 17,1% de P1 para P2; aumento de 59,9% de P2 para P3; diminuição de 19,6% de P3 para P4 e 15,7%, de P4 para P5. Em face das reduções ocorridas em P4 e em P5, ao se analisar o período com um todo, a massa salarial dos empregados da linha de produção sofreu redução de 10,1%.

A massa salarial total também acompanhou a trajetória da massa salarial dos empregados da produção, com elevação de 54,5% de P2 para P3 e retração nos demais períodos. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial total diminuiu 8,2%.

6.1.6 Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 Da receita líquida

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

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

Receita Líquida (mil reais corrigidos)

Período	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% total	Valor	% total
P1	100	100	100	100	100
P2	101	101	100	99	99
P3	100	100	100	101	101
P4	87	84	96	129	148
P5	76	75	99	81	108

A receita líquida referente às vendas no mercado interno subiu 0,6% de P1 para P2, único período no qual houve aumento. De P2 para P3, ocorreu redução de 0,5%, seguida de declínio de 16,2% de P3 para P4, o maior no período. Por fim, de P4 para P5, também ocorreu queda, de 10,5%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 24,9%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo oscilou ao longo período. De P1 para P2, houve redução de 0,7%. No período seguinte, de P2 para P3, houve crescimento de 1,2%. Em P4, constatou-se aumento de 28,2% em relação a P3. Posteriormente, em P5, ficou evidenciada diminuição de 37,4%, a maior do período. Considerando-se os extremos do período de análise, a receita líquida com as vendas no mercado externo acumulou retração de 19,4%.

A receita líquida total acompanhou a receita com as vendas no mercado interno. Em P2, aumentou 0,5% e, em P3, diminuiu 0,4%. Já em P4, a receita líquida total sofreu redução de 12,7%, ligeiramente influenciada pelo aumento da receita das exportações. Por fim, em P5, com a redução das vendas externas e das vendas internas, a receita líquida total caiu 13,6%. Ao se considerar os extremos do período de análise, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou retração de 24,5%.

Observou-se também que a participação da receita líquida obtida no mercado interno na receita líquida total é, de fato, substancial durante todo o período investigado, representando mais de 90%, com exceção de P4, no qual foi de [CONFIDENCIAL] %.

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/t)

Período	Preço Mercado Interno	Preço Mercado Externo
P1	100	100
P2	128	122

P3	132	113
P4	130	100
P5	147	115

Observou-se que o preço médio do produto similar vendido no mercado interno aumentou em todos os períodos, com exceção de P4, período no qual diminuiu 1,5% em relação a P3. Nas demais passagens, esse preço aumentou 27,8% de P1 para P2; 3,5% de P2 para P3; e 12,8% de P4 para P5. Considerando-se todo o período analisado, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno aumentou 47%.

Quanto ao preço médio do produto vendido no mercado externo, este oscilou ao longo de todo o período de análise: aumento de 21,5% de P1 para P2; redução de 7% de P2 para P3; nova redução, de 11,3% de P3 para P4; e aumento de 14,8% de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado externo aumentou 15,1%.

6.1.6.3 Dos resultados e margens

As tabelas a seguir mostram a demonstração de resultados, com as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de pneus de bicicleta no mercado interno. Os valores estão líquidos de frete sobre as vendas.

A Industrial Levorin fez a apropriação das despesas operacionais à linha de pneus de bicicleta com base na Receita Líquida, ou seja, essas despesas foram direcionadas ao produto em questão com base na proporção da receita líquida dele na receita líquida total da empresa. A partir dessa apropriação, as despesas foram novamente segregadas em mercado interno e mercado externo, também com base na proporção da receita líquida de cada um desses mercados em relação à receita líquida total da linha de pneus de bicicleta. Isso se aplicou às despesas comerciais, administrativas, tributárias, depreciação e amortização, despesas e receitas operacionais, despesas menos receitas financeiras e receitas e despesas não operacionais.

Demonstração de Resultados (mil reais corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	101	100	84	75
CPV	100	91	84	73	72
Lucro Bruto	-100	152	355	222	12
Despesas Operacionais	100	95	148	104	100
Despesas Comerciais	100	107	137	120	94
Despesas Administrativas	100	101	188	125	88
Despesas (Rec) Financeiras	100	80	84	63	134
Outras Desp. Operacionais	100	28	233	7	60
Outras Receitas e Despesas (Não Operacionais)	-100	-315	4.342	907	-193
Resultado Operacional	-100	-40	-104	-49	-75
Resultado Op. sem resultado financeiro	-100	-31	-108	-46	-62
Resultado Op. sem resultado financeiro e não operacional	-100	-36	-34	-30	-64
Margens de Lucro (%)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	-100	150	350	263	16

Margem Operacional	-100	-40	-103	-59	-99
M. Operacional s/ Resultado Financeiro	-100	-32	-108	-55	-82
M. Operacional s/ Resultado financeiro e não operacional	-100	-36	-34	-36	-85

O resultado bruto com a venda de pneus de bicicleta no mercado interno no início do período de análise era negativo. No período subsequente, a empresa conseguiu reverter esse quadro, fechando P2 com um resultado bruto positivo. Em P3, o lucro bruto aumentou 134% em relação ao ano anterior. A partir desse período houve sucessivas diminuições, de 37,4% em P4 e 94,5% em P5. Ao se considerar o período de P2 (primeiro ano em que houve resultado positivo) a P5, a redução foi de 92%.

A margem bruta iniciou o período em [CONFIDENCIAL]%. Apresentou melhora de P1 para P2, quando passou a ser de [CONFIDENCIAL]%. De P2 para P3, subiu 7,7 p.p. Nos períodos subsequentes, a margem reduziu 3,4 p.p em P4 e 9,4 p.p. em P5. Considerando-se o período completo, verificou-se redução praticamente total da margem bruta, fechando positiva em [CONFIDENCIAL]%, indicando que a indústria doméstica estava pressionada em relação aos seus custos, ao passo que a receita líquida não acompanhou esse aumento.

O resultado operacional (incluindo resultado financeiro) obtido com a venda de pneus de bicicleta no mercado interno, embora tenha variado durante os períodos, não foi positivo em nenhum deles. Em resumo, o resultado negativo diminuiu 25,2% de P5 em relação a P1; no entanto, aumentou 52,3% do mesmo período em comparação com P4, agravando a situação no último período de análise. De forma semelhante, o resultado operacional exclusive resultado financeiro foi sempre negativo: o prejuízo ao final de P1 diminuiu 38,5% ao final de P5; no entanto, de P4 para em P5, aumentou 33,5%.

Refletindo esse movimento, a margem operacional oscilou durante o período, mas manteve-se sempre negativa: melhorou de P1 para P2 (10,7 p.p.), piorou de P2 para P3 (11,3 p.p.); melhorou novamente de P3 para P4 (8 p.p.); e, por fim, piorou 7,3 p.p. de P4 para P5. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu 0,1 p.p. em relação à P1, mantendo-se a situação negativa.

No que diz respeito à evolução da margem operacional exclusive resultado financeiro, observa-se que ela teve movimento similar à evolução da margem operacional.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a demonstração de resultados obtidos com a comercialização de pneus de bicicleta no mercado interno por tonelada vendida.

Demonstração de Resultados (reais corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	128	132	130	147
CPV	100	116	110	113	141
Lucro Bruto	-100	193	469	345	24
Despesas Operacionais	100	121	195	161	195
Despesas Comerciais	100	136	181	186	184
Despesas Administrativas	100	128	248	194	172
Despesas (Rec) Financeiras	100	102	111	97	263
Outras Desp. Operacionais	100	35	308	10	118
Outras Receitas e Despesas (Não Operacionais)	-100	-400	5.733	1.407	-377
Resultado Operacional	-100	-51	-137	-76	-146
Resultado Op. sem resultado financeiro	-100	-40	-142	-72	-120
Resultado Op. sem resultado financeiro e não operacional	-100	-46	-45	-47	-125

Observou-se que a relação CPV/preço de venda em P1 era de [CONFIDENCIAL]%. A empresa conseguiu diminuir essa relação para [CONFIDENCIAL]% (9,4 p.p.) e [CONFIDENCIAL]% (7,7 p.p.) em P2 e P3, respectivamente. Em P4 e P5 ela voltou a subir para [CONFIDENCIAL]% (3,4 p.p.) e [CONFIDENCIAL]% (9,4 p.p.). Destaca-se, nesse íterim, o grande salto no CPV/t de P4 para P5, da ordem de 24,6%; em contrapartida, o preço de venda subiu apenas 12,8% no mesmo período, demonstrando claramente que houve pressão nos custos das mercadorias.

6.1.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 Dos custos

A tabela a seguir apresenta os custos de manufatura associados à fabricação de pneus de bicicleta pela indústria doméstica, incluindo, portanto, a produção destinada ao mercado externo.

Evolução dos Custos (reais corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Custo Variáveis	100	121	101	107	130
Matéria Prima	100	116	95	103	115
Manutenção e Outros	100	152	135	125	222
Energia, Gás e Água	100	172	157	154	251
Custos Fixos	100	105	196	181	242
Mão-de-obra Direta	100	95	193	143	171
Mão-de-obra Indireta	100	125	201	259	389
Custo de Manufatura	100	119	113	117	144

Verificou-se que o custo de manufatura por tonelada do produto aumentou durante todo o período, com exceção de P3, quando diminuiu 4,9% em relação a P2. Nos demais períodos os aumentos foram 19,1% de P1 para P2; 3,1% de P3 para P4; e 23,7% de P4 para P5, momento de maior crescimento. Considerando-se todo o período, houve o aumento do custo de produção em 44,4%.

6.1.7.2 Da relação entre o custo e o preço

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

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

Período	Preço Mercado Interno (A)	Custo Manufatura (B)	(B / A) (%)
P1	100	100	100
P2	128	119	93
P3	132	113	86
P4	130	117	90
P5	147	144	98

Observou-se que a relação custo de manufatura/preço diminuiu, de P1 para P2, 6,8 p.p., e, de P2 para P3, 8,1 p.p. Nos demais períodos apresentou tendência de elevação: de P3 para P4, houve aumento de 4,7 p.p.; e de P4 para P5, houve aumento de 9,6 p.p. Ao se comparar os extremos do período de análise, constatou-se que houve queda de 1,8 p.p. na relação custo total/preço.

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

O efeito das importações 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. Esta ocorre quando as importações investigadas impediram,

de forma relevante, o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do pneu de bicicleta das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de análise. Registre-se que a receita líquida utilizada no cálculo desse preço não contém frete, já que a empresa não inclui frete na comercialização de seus produtos.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens investigadas, foram considerados os preços de importação CIF médio ponderados, em reais, obtidos dos dados brasileiros de importação, fornecidos pela RFB, e os valores referentes ao Imposto de Importação (II) em reais incorridos nessas operações.

A esses valores, para cada operação de importação, foram adicionados os valores do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) de 25% sobre o valor do frete internacional e os valores das despesas de internação, aplicando-se o percentual dessas despesas em relação ao CIF, com base nas respostas dos questionários dos importadores.

O somatório desses valores totais (preço, CIF, II, AFRMM e despesas de internação) foi então dividido pela quantidade total, de modo a se obter o preço internado médio ponderado.

Com relação à China, levou-se em conta, ainda, para o cálculo da subcotação, direito antidumping aplicado anteriormente, no valor de R\$ 0,87/kg em P1, R\$ 2,52/kg em P2 e R\$ 0,10/kg em P3.

Os preços internados das origens investigadas foram corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obterem os preços internados em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação do pneu de bicicleta. Essas subcotações, por fim, foram ponderadas com vistas a obter-se o valor da subcotação ponderada das origens investigadas.

De forma a promover uma justa comparação entre o produto investigado e o similar nacional, a subcotação foi calculada ponderando-se as quantidades comercializadas em cada nível de comércio.

Para definição de nível de comércio, usuário final ou intermediário, primeiramente buscaram-se as informações dos exportadores sobre as categorias dos clientes atendidos no Brasil; em seguida, analisaram-se as informações dadas pelos importadores sobre a finalidade do produto adquirido; e, por fim, para os importadores dos quais não foram recebidas respostas, buscou-se o ramo de atuação a partir da razão social disponível nos dados detalhados de importação da RFB.

As tabelas a seguir resumem os cálculos efetuados e os valores de subcotações obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação do Preço das Importações –Pneus de Bicicleta – China

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/kg)	100	134	87	71	77
Subcotação (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Subcotação do Preço das Importações –Pneus de Bicicleta – Índia

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/kg)	100	123	121	141	191
Subcotação (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Subcotação do Preço das Importações –Pneus de Bicicleta – Vietnã

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/kg)	100	110	93	92	101
Subcotação (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Subcotação Ponderada do Preço das Importações – Pneus de Bicicleta

	P1	P2	P3	P4	P5
Subcotação China (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Exportações China (t)	100	24	56	126	222

Subcotação Índia (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Exportações Índia (t)	100	608	879	259	199
Subcotação Vietnã (R\$ corrigidos/kg)	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Exportações Vietnã (t)	100	140	131	171	115
Subcotação Ponderada (R\$ corrigidos/kg)	-0,80	0,41	1,57	1,73	2,75

Da análise das tabelas anteriores, constatou-se que o preço do produto importado da China e do Vietnã, quando internados no Brasil (na condição CIF), estiveram subcotados em relação ao preço da indústria doméstica de P3 em diante. Ainda com relação à China, havia direito antidumping aplicado contra o produto investigado proveniente do país em P1 e P2, em valores significativos em relação ao preço CIF internado; se não houvesse direito aplicado nestes períodos, também seria verificada subcotação. Embora também tenha havido aplicação de direito também em P3, o valor deste direito não teve amplitude semelhante à dos períodos anteriores.

Já com relação à Índia, também verificou-se subcotação do preço do produto importado em comparação com o preço da indústria doméstica em quase todo o período, com exceção de P5, no qual o preço esteve semelhante, ligeiramente superior em R\$ 0,05/kg.

O conjunto das importações a preços de dumping ingressou no país a preços subcotados em relação ao preço da indústria doméstica de P2 a P5.

Embora tenha havido aumento do preço da indústria doméstica de P2 a P3 (3,5%), a subcotação do mesmo período aumentou significativamente mais (282,9%); de P3 para P4 houve queda no preço da indústria doméstica (1,5%), ao passo que a subcotação aumentou 10,2% no mesmo período. Assim, não há que se falar em aumento do preço da indústria doméstica como justificativa para ocorrência de subcotação.

De P4 para P5, o preço da Levorin aumentou 12,8%; já a subcotação cresceu 54,9%. Somado a isso, temos que o custo de produção sobe significativamente mais (23,7%) que o citado preço. Assim, embora não tenha havido depressão de preços da indústria doméstica no período de análise de dumping, ficou evidente a supressão de seus preços, porque o preço evoluiu positivamente em percentual muito inferior ao custo da indústria doméstica. Da mesma forma, constatou-se supressão dos preços da indústria doméstica de P2 a P5 (período em que as subcotações existem), tendo em vista que os preços da indústria doméstica aumentam 15% e o custo de manufatura 21,3% no mesmo período.

6.1.7.4 Da magnitude da margem de dumping

As margens de dumping apuradas variam de US\$ 0,28/kg a US\$ 1,60/kg. Ao mesmo tempo, observou-se também a ocorrência de subcotações e supressão dos preços da indústria doméstica de P2 a P5, especialmente de P4 a P5.

Dessa forma, é possível inferir que, caso tais margens de dumping não existissem, os preços da indústria doméstica poderiam ter atingido níveis mais elevados, reduzindo, ou mesmo eliminando os efeitos sobre seus preços.

6.1.8 Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na resposta ao questionário do produtor nacional. Ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados pela empresa no período representam a totalidade da empresa. Adicionalmente, conforme informado pela empresa, devido à impossibilidade de se separar os valores relacionados somente do produto similar de determinadas contas contábeis, concluiu-se por considerar na análise somente o valor total líquido gerado de caixa, ou seja, considerando a totalidade das vendas da empresa.

Fluxo de Caixa (Em mil R\$ corrigidos)

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido	100	178	-389	-619	-860
Ajustes para reconciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais					
(Aumento) Redução dos Ativos	-100	114	-178	-174	-47
Contas a Receber de Clientes	-100	-149	-157	-69	6
Estoques	-100	53	-1.564	-562	895
Créditos Diversos	-100	148	17	6	9
Impostos a Recuperar	100	368	198	34	-223
Despesas Antecipadas	100	-191	-259	-40	-193

Realizável a Longo Prazo	100	-39	84	-614	-675
Aumento (Redução) dos Passivos	100	-132	1.578	819	687
Fornecedores	100	-230	362	297	391
Impostos a Recolher	-100	4.961	6.464	3.161	1.052
Salários e C. Previdenciária	100	-4.038	19.324	2.897	8.895
Obrigações Diversas	100	-27	9	-69	9
Impostos a pagar – REFIS IV	-	-	100	11	57
Exigível a Longo Prazo	-	-	100	62	31
Caixa Atividades Operacionais	-100	268	741	-59	-2
Imobilizado	-100	-37	-109	-623	152
Investimentos	100	-	-100	18.250	20.700
Caixa Atividades de Investimentos	-100	-37	-109	-617	160
Empréstimos e Financiamentos (curto prazo)	100	48	-175	176	29
Empréstimos e Financiamentos (passivo)	-100	-139	172	-122	-52
Juros sobre Capital	-	-	100	-	-
Dividendos a pagar	-	100	-11	-13	-20
Capital	-	-	-	-	-
Reservas	-100	-10.140	-2.132	17.569	-17.382
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	100	-58	-175	327	-104
Provisão para Contingências	-	-	-	-	100
Caixa / Aumento Líquido nas Disponibilidades	100	8	-66	41	-13

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa variou no período de análise, sendo negativo em P3 e, principalmente, P5, período de análise do dano.

6.1.9 Do retorno sobre os investimentos A tabela a seguir mostra o retorno sobre investimentos, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da Industrial Levorin S.A. pelos valores dos ativos totais de cada período, constantes das demonstrações financeiras da empresa. Ou seja, o cálculo refere-se aos lucros e ativos da empresa como um todo, e não somente aos relacionados aos pneus de bicicleta.

Retorno sobre investimentos – Em mil R\$

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido	100	197	-433	-744	-1.102
Ativo total	100	96	106	136	132
Retorno (%)	100	211	-422	-567	-867

Observou-se, primeiramente, que a taxa de retorno sobre investimento foi positiva apenas nos dois primeiros períodos de análise de dano. Em seguida, observam-se acentuadas quedas, sendo a principal de P2 para P3, no qual o retorno sobre os investimentos recuam 5,7 p.p. No geral, de P1 a P5 percebe-se claramente uma tendência de redução. Ao se considerar os extremos da série, houve uma queda de 8,7 p.p. no retorno sobre os investimentos, sendo negativo em P5, no valor equivalente a 7,8% do ativo total.

6.1.10 Da capacidade de 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 Industrial Levorin S.A, e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados aqui apresentados foram calculados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de investigação.

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

Necessidade de captar recursos ou investimentos

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100	87	87	61	59
Índice de Liquidez Corrente	100	74	260	66	58

O índice de liquidez geral apresentou quedas consistentes no período de análise de dano, sofrendo reduções de 13,3% de P1 para P2, mantendo-se praticamente o mesmo para P3; nova redução de 29,4% de P3 para P4; e 4,1% de P4 para P5. Sendo assim, como se constatou deterioração deste indicador, de P1 para P5 ocorreu um redução de 40,9%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, apresentou comportamento semelhante: sofrendo redução de 26,7% de P1 para P2; aumento de 253,1% de P2 para P3; 74,4% de P3 para P4 e 12,9% de P4 para P5. No período como um todo, a redução foi de 42,2%. Sendo assim, como se constatou deterioração deste indicador, concluiu-se que a Industrial Levorin S.A pode ter enfrentado dificuldades na captação de recursos ou investimentos.

Cabe ressaltar que a análise dos índices de liquidez acima foi feita considerando-se os dados da peticionária como um todo. Ademais, ressalte-se, que a empresa informou em sua resposta ao questionário do produtor nacional que realizou investimentos no período para ampliação da capacidade produtiva e para manutenção no período.

6.2 Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

Da análise dos dados e indicadores da indústria doméstica, constatou-se que no período de análise da existência de dano: a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuíram [CONFIDENCIAL] t de P1 para P5 (48,9%), sendo [CONFIDENCIAL] t de P4 para P5 (20,7%); b) a participação das vendas no mercado interno da indústria doméstica no consumo nacional diminuiu 17,5 p.p. de P1 para P5 e 13,1 p.p. de P4 para P5; c) a produção da indústria doméstica diminuiu [CONFIDENCIAL] t de P1 para P5 (52,8%), sendo [CONFIDENCIAL] t de P4 para P5 (29,6%). As quedas na produção levaram à redução do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em 53,2 p.p. de P1 para P5 e 20 p.p. de P4 para P5; d) o estoque, em termos absolutos, diminuiu em 88,3% de P1 para P5 e 74,7% de P4 para P5. A relação estoque final/produção, como consequência, diminuiu 3,6 p.p. de P1 para P5 e 2,1 p.p. de P4 para P5; e) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 40,4% menor, quando comparado a P1, e 20,8% menor, quando comparado a P4. A massa salarial total apresentou comportamento semelhante: reduções de 8,2%, de P1 para P5, e de 16%, de P4 para P5; f) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 40,4% menor quando comparado a P1 e 19,9% menor quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou tendência semelhante: reduziu 10,1% de P1 para P5 e 15,7% de P4 para P5; g) a produtividade por empregado ligado à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 20,8%. Em se considerando o último período, diminuiu 12,1%; h) em que pese ter havido aumento no preço médio da indústria doméstica, de 47,0% de P1 a P5 e de 12,8% de P4 a P5, a receita líquida teve comportamento oposto: diminuiu 24,9% e 10,5% nos mesmos períodos, respectivamente, principalmente devido à profunda queda no volume de vendas já citado no item "a", aliado ao aumento do custo de manufatura, que de P1 a P5 foi de 44,4% e de P4 a P5 de 23,7%; i) a relação custo de manufatura/preço no início do período de análise era de [CONFIDENCIAL]%. Embora tenha havido pequena queda de 1,8 p.p. no período de P1 a P5, o quadro se agravou de P4 a P5, pois houve crescimento de 8,7 p.p.; j) a evolução da relação custo de manufatura/preço impactou negativamente a massa de lucro e a rentabilidade obtida pela indústria doméstica com as vendas no mercado interno no período. O lucro bruto verificado em P5, período de análise do dumping, foi 94,5% menor do que o observado em P4; e k) o prejuízo operacional em P5 foi 25,2% menor do que o observado em P1, mas cresceu 52,3% em relação a P4. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu 0,3 p.p. em relação a P1 e 10,6 p.p. em relação a P4.

6.3 Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica

Em sua manifestação final, a Levorin contestou as alegações de outras partes no processo de que não haveria dano à indústria doméstica. Para fundamentar seus argumentos, apresentou quadro contendo a evolução dos indicadores da empresa, contendo dados de P1, P4 e P5 e as variações de P1 a P5 e de P4 a P5.

Em relação ao período P1 a P5, ela apontou os percentuais de queda nos indicadores de produção nacional, grau de ocupação, volume de vendas no mercado interno, receita líquida de vendas no mercado interno, participação das vendas domésticas no consumo nacional aparente, empregados na produção, produtividade e massa salarial. Por fim, pontuou que todas essas quedas ocorreram num contexto de aumento das importações investigadas em aproximadamente 95%.

Em seguida, relatou o desempenho da indústria doméstica no período de P4 a P5, período de análise do dumping. Nesse comparativo, destacou a queda nos indicadores de produção nacional, grau de ocupação, volume de vendas no mercado interno, receita líquida de venda no mercado interno, participação das vendas no consumo nacional aparente, empregados na produção, produtividade, massa salarial da produção, lucro operacional sem resultado financeiro e não operacional e margem operacional sem resultado financeiro e não operacional.

A empresa sublinhou que em P1 acontecera o primeiro grande aumento das importações investigadas e que, para concorrer com tais importações, reduziu seu preço ao menor nível de todo o período de análise de dano. Esse fato contribuiu negativamente para o resultado do período, o pior de todos, seguido de P5. Ainda a respeito do preço doméstico, alegou que este evoluiu conforme o custo de manufatura (que não inclui despesas operacionais), sendo que, de P4 a P5, o aumento do preço foi em proporção bem inferior ao daquele custo; que tal evolução, exceto em P2, seguiu também as oscilações do CNA: quando o consumo caiu, o preço caiu; quando a demanda aumentou, o preço aumentou. Concluiu, a respeito do preço no mercado interno, que o comportamento obedeceu às leis de mercado, evoluindo em função do custo de manufatura e conforme a demanda do mercado.

Em seguida, a Levorin apresentou seus argumentos relacionados à subcotação, registrando que, de P2 em diante, o produto investigado ingressou no país com preço cada vez mais baixo que o praticado pela empresa. Segundo a empresa “o aumento da subcotação absoluta e relativa de P1 (quando não tinha subcotação) a P5 foi de mais 721% e 86%, respectivamente.”

Em relação à depressão e supressão dos preços da indústria doméstica, argumentou que os preços dos produtos importados investigados tiveram queda relevante em P3 (16%) e P4 (8%) e suave aumento em P5 (4%), sendo que neste último período, o custo de manufatura subiu 27 p.p. Essas quedas em P3 e P4, segundo a empresa, forçaram a queda do seu preço em P4, ou seja, tiveram o efeito de rebaixar o preço da indústria doméstica em P4. No entanto, em P5, foi obrigada a aumentar seu preço (13%) por conta do significativo aumento no custo de manufatura (23%). A consequência desse aumento do custo muito superior ao aumento do preço, segundo a manifestação, foi a segunda pior margem operacional sem resultado financeiro e não operacional no período de análise de dano.

Por fim, com relação a este ponto, a empresa alegou que: “(...) um cálculo de subcotação mais apropriado seria aquele em que o preço doméstico em P5 fosse ajustado na mesma proporção que o aumento ocorrido no custo de manufatura em P5. Isto é, um ajuste no preço doméstico de 27 (vinte e sete) pontos percentuais no cálculo da margem de subcotação, ao invés de 17 (dezesete) pontos percentuais que foi o aumento do preço doméstico em P5. Um ajuste no preço doméstico, a ser utilizado no cálculo da margem de subcotação, que considerasse a mesma proporção do aumento no custo de manufatura seria a melhor forma de diminuir o efeito da supressão sobre o preço doméstico e o resultado da indústria doméstica em P5”.

A importadora Pirelli, em suas manifestações finais, contestou a existência de dano à indústria doméstica e de nexos causal deste dano com as importações investigadas. Em relação ao dano, ela aborda os seguintes pontos: a) produção, vendas e importações; e b) preço, custos e rentabilidade.

No que refere ao primeiro aspecto, a importadora destacou a evolução do CNA e das vendas da Levorin, com base nos dados constantes da Nota Técnica DECOM nº 110, de 2013, sobre a qual indicou que: “(...) De fato, o CNA apresentou acentuada queda de 26,5% entre P1 e P5 (equivalente a uma queda de [CONFIDENCIAL] toneladas), e as vendas da Levorin caíram justamente [CONFIDENCIAL] toneladas. Em suma: a queda do CNA foi absorvida pela Levorin, muito provavelmente pela sua insistência de aumentar o preço em 47% em termos reais!”

A empresa apontou, ainda, que a redução das vendas da peticionária não estaria relacionada às importações sob investigação, mas à queda do CNA, causado pela diminuição de vendas de bicicletas, entre outros fatores. Ressaltou os argumentos já apresentados em manifestações protocoladas nos dias 8 e 19 de novembro de 2013, dentre os quais destacou a queda na produção nacional de bicicletas (13% entre 2007 e 2011) e o aumento das importações de bicicletas (249% de P1 a P5), o que implicou menores vendas de pneus de bicicletas. Somado a isso, argumentou também que: “O conjunto desses fatores, agregado ao aumento da participação do segmento de médio e alto valor no mercado de bicicletas de 43% para 58% entre 2007 e 2011 (...), mostra que a contração da demanda, além de determinante para o desempenho das vendas nacionais de pneus para bicicleta, é decorrente da alteração do perfil e exigência de consumo de bicicletas. Ora, o crescimento da demanda por bicicletas importadas deve-se ao aumento da exigência de produtos de maior qualidade. Não é surpresa esperar que o mesmo comportamento ocorresse também para pneus, peça fundamental para a bicicleta.”

Quanto aos demais aspectos indicados pela Pirelli na análise de dano à indústria doméstica, a importadora apontou ter havido aumento de preços internos de 47% por parte da peticionária, superior aos custos (44%), no período como um todo; que o aumento de preços sempre foi superior ao aumento do custo de produção unitário em cada subperíodo; que em P4 a P5 houve aumento de 13%, mesmo com a queda nas vendas da Levorin. Frisou ainda que: “(...) o comportamento dos preços ocorre de forma independente da evolução dos custos, isto é, a empresa obteve aumento de preços mais que proporcionais aos seus custos”.

Não há, portanto, supressão ou depressão de preços. Além disso, o aumento agressivo de preços (...) está diretamente associado à contração das vendas da Levorin no mercado interno ao longo do período (em geral) e entre P4 e P5 (em particular).”

Ainda sobre o aumento de preços da peticionária, a Pirelli argumentou que este induzia à procura de alternativas, comportamento natural numa economia de mercado, já que a indústria à jusante (produção de bicicletas) também se encontrava sujeita à pressão competitiva, com redução de produção e aparente substituição da oferta local por produtos importados. No entanto, a seu ver, indústria doméstica conseguira reajustar os preços domésticos acima dos preços externos de P1 a P5, situação mais nítida a partir de P3.

Segundo a importadora, as relações entre o preço e o custo de manufatura e entre os custos variáveis e o preço apontaram recuperações significativas desses indicadores. Contudo, a deterioração do primeiro indicador, de P4 para P5, foi associado ao comportamento dos custos fixos, cuja variação atingiu 34%, tendo passado de 181 para 242, em número-índice. Esse aumento nos custos fixos estaria associado à redução na escala de produção (explicado pela contração no CNA e não com as importações investigadas), além do aumento na massa salarial – 15% – dos empregados administrativos (mesmo com queda de 37% no número de empregados).

Ao analisar o demonstrativo de resultados e as margens de lucro, a importadora alegou ausência de dano decorrente das importações das origens investigadas, apontando não ter havido deterioração dos indicadores ao longo do período, ou, se houve, esteve associada às despesas operacionais, particularmente financeiras. A empresa questionou a redução do lucro bruto de 222 para 12 (em número-índice) de P4 para P5, já que a receita decresceu apenas 10% e o CPV manteve-se praticamente estável. Questionou igualmente o aparecimento da rubrica “outras despesas não operacionais”, ao apontar que esta não está prevista na Portaria SECEX nº 46 e tampouco na praxis de análise, especialmente antes de “lucro operacional”.

Em sequência, a importadora questionou: “(...) se os resultados operacionais apresentados na Nota Técnica nº 110/2013 não se mostram simplesmente equivocados diante da aparente inconsistência entre a evolução da receita líquida e de rubricas de despesas tanto operacionais quanto não operacionais apresentadas no DRE. Em não havendo erro material e/ou conceitual na confecção desses demonstrativos, ainda assim há um questionamento de mérito: a perda de rentabilidade aparentemente sofrida pela indústria doméstica não parece relacionada ao comportamento de seus preços e aos custos variáveis, mas à pressão dos custos fixos associada à contração do mercado brasileiro e à realização de despesas operacionais em proporção cada vez maior diante das receitas constantes”.

Ainda, de uma perspectiva mais geral, a Pirelli indagou que, caso se mostrassem corretas essas informações, seria importante notar que a empresa incorreu em prejuízo operacional ao longo de todo o período (diga-se de passagem, maior em P1 (-100) do que em P5 (75)). É equivocado atribuir às importações uma situação de dano tão consistente (e que até foi um pouco minimizada). O que se denota desse cenário constante de baixa rentabilidade ou mesmo de prejuízo (mas não de deterioração desses indicadores ao longo do tempo) é ineficiência, e não suposto dano causado pelas importações investigadas.”

Por fim, a importadora apontou que a subcotação existia por determinação da política comercial da Levorin, pois manteve elevado o preço e com tendência de acentuadíssima alta, ou seja, deveria ser considerado o fato de que, segundo a Pirelli, “(...) o preço das importações foi menor simplesmente porque o preço da indústria doméstica foi muito elevado (monopólio, ineficiência)”.

Em suas manifestações finais, a KV contestou o cenário de dano sofrido pela indústria doméstica e o eventual nexo causal entre este e as importações a preços de dumping. O primeiro ponto abordado pela exportadora foi o volume de importações.

A empresa alegou que, apesar do aumento verificado nas importações das origens investigadas (95%), houve crescimento mais acentuado das importações das origens não investigadas. (593%). Em seguida, a KV expressou que as exportações do Vietnã aumentaram apenas 15% durante o período de investigação, enquanto as chinesas e indianas tiveram crescimento de 122% e 99%, respectivamente, e especificamente no período de análise de dumping, as exportações vietnamitas decresceram 33%. Assim, segundo a KV, as importações originárias de Hong Kong, Indonésia e demais origens cresceram, no mínimo, três vezes mais do que as do Vietnã.

Ainda sobre as importações, a KV finalizou alegando que: “Em termos absolutos, pode-se concluir que o aumento do volume importado das demais origens investigadas não chegou a se aproximar do crescimento vislumbrado pelas importações das origens não investigadas, demonstrando que eventual prejuízo enfrentado pela indústria doméstica não pode ser atribuído, exclusivamente, às importações das origens investigadas, principalmente quando verificado em face do desempenho do Vietnã”.

Em seguida, a KV abordou as vendas da indústria doméstica. Argumentou que, de P2 para P3, as vendas da indústria doméstica decresceram 4% e as importações de origem vietnamita 7%, de modo que eventual dano não pode ser atribuído às importações originárias do Vietnã.

Adiante, a exportadora destacou as variações do CNA, tendo indicado que em P1 houve uma queda de 21% nas vendas da indústria doméstica, enquanto o CNA decresceu 18% no mesmo período. Além disso, apontou queda de 10% no mesmo indicador da peticionária, paralelamente à diminuição de 26% no CNA. A KV ressaltou que, em P5, o CNA cresceu 5%, enquanto as vendas internas da Levorin diminuíram 24% e as exportações do Vietnã 33%. Em relação ao período como um todo, registrou que o “aumento da participação das importações do Vietnã no CNA (...) representa apenas 2 % (sic) do aumento total de 34% (sic) das importações das origens investigadas”, de modo que o desempenho da indústria doméstica não pode ser atrelado às importações de origem vietnamita.

Outro ponto de manifestação da KV relacionou-se ao preço da indústria doméstica, o qual, segundo ela, experimentou aumentos sucessivos, mesmo diante de quadro de crescimento das importações e de queda do CNA. A exportadora ressaltou que, de P1 a P5, a peticionária aumentou seus preços em 47%, mesmo com queda de 26% no CNA; que em P1 implementou aumento de 28% no preço, diante da diminuição de 18% no CNA; e que, em P3, único período em que ficou evidenciada redução no preço da indústria doméstica (1%), o CNA encolheu 26%. Ou seja, “o desempenho das vendas da peticionária não pode ser atribuído, exclusivamente, às quantidades importadas pelas origens investigadas e, tampouco, pelo Vietnã”.

A KV apontou ter havido aumentos consecutivos de todos os custos de P1 a P5, sendo estes os responsáveis pelas elevações dos preços implementadas pela indústria doméstica no período. Estes aumentos decorreram, segundo a exportadora, de motivos aleatórios ao crescimento das importações investigadas, de modo que estas não devem ser responsabilizadas pelo desempenho da indústria doméstica, especialmente as provenientes do Vietnã.

Com relação à produção, a KV destacou que a queda nas vendas da peticionária diretamente refletiu na queda de produção, tendo apresentado as variações percentuais de ambos os indicadores, em cada período. Concluiu que “as vendas da indústria doméstica foram reduzidas em razão da queda de sua produção, que está diretamente ligada à queda no CNA no período investigado. Além disso, pode-se concluir também que a produção é praticamente toda vendida, não obstante o desempenho das importações e do CNA”. Em argumento semelhante relacionado ao estoque, a KV apontou queda expressiva de 88% nos níveis de estoque da peticionária, demonstrando que praticamente toda a sua produção foi vendida, apesar do aumento das importações e da queda do CNA no período. Por fim, a exportadora

atribuiu a queda no número de empregados e da massa salarial, de P1 a P5, à queda na produção e nas vendas, de modo que tal desempenho não deveria ser atribuído ao aumento das importações, especialmente as vietnamitas, mas sim ao aumento dos custos e dos preços da indústria doméstica.

6.4 – Do posicionamento a respeito do dano à indústria doméstica

Sobre as manifestações acerca da diminuição do CNA, não se discorda que a possível citada queda no mercado de bicicletas (13%) possa ter influenciado negativamente o CNA de pneus de bicicleta. Os dados apontaram que este decresceu 26,4% em todo o período de análise. Contudo, ao se analisar o CNA em conjunto com as vendas da indústria doméstica e as importações das origens investigadas, de P1 a P5, enquanto o mercado brasileiro encolheu 26,4%, as vendas da peticionária diminuíram 48,9%. Em contrapartida, as importações a preço de dumping aumentaram 95,5%.

Ou seja, ainda que se considere que a queda no CNA no período como um todo (seja ele causado pela queda na produção e aumento das importações de bicicletas ou não) pudesse ter colaborado para a queda nas vendas da indústria doméstica, é inevitável a conclusão de que as importações das origens investigadas foram o principal fator dessa diminuição, haja vista que tais importações aumentaram consistentemente, mesmo com o CNA em queda.

Resultou disso que a participação da Levorin no mercado interno sofreu queda em todos os períodos, à exceção de P4, quando da interrupção de produção da Pirelli, diminuindo 17,5 p.p. no total, ao passo que as importações a preços de dumping aumentam sucessivamente sua participação, tendo absorvido 34 p.p. de aumento de participação no mercado. Ou seja, a queda do CNA atingiu apenas a indústria doméstica.

Especificamente no período de análise de dumping, enquanto o mercado brasileiro aumentou 5,5% e as importações investigadas 33,7%, as vendas da peticionária decresceram 20,7%. Em termos de participação no mercado no mesmo período, as importações a preços de dumping cresceram 11,5 p.p., ao mesmo tempo em que a Levorin perdia 13,1 p.p., mesmo com aumento do CNA. Portanto, no período de análise de dumping, não se pode responsabilizar a queda do CNA como responsável pela retração das vendas da indústria doméstica.

Em relação à alegação de aumento de preço da indústria doméstica durante o período, há de ser considerado que, em P1, este preço era inferior ao custo de manufatura, ou seja, a empresa, grosso modo, não cobria os custos variáveis e fixos de produção, sem considerar as demais despesas. Tanto é assim que se constatou prejuízo bruto em P1 nos demonstrativos de resultado do produto. Seria esperado que a empresa buscasse reverter tal resultado nos períodos seguintes, fato verificado com aumento do preço (27,8%) do produto em percentual maior que o custo de manufatura (19,1%) e o CPV (16,1%) em P2, que provavelmente só foi possível porque este período foi o de maior efetividade de medida antidumping aplicada anteriormente contra as importações da China (R\$ 2,52/kg).

A partir de P2, quando a Levorin já obteve resultado bruto positivo, o preço aumentou 3,5% em P3, diminuiu 1,5% em P4 e aumentou novamente em 12,8% em P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Já o custo de manufatura e o CPV diminuíram 4,9% (ambos), aumentaram 3,1% e 2,3% e aumentaram novamente em 23,7% e 24,6%, nos mesmos períodos respectivamente. Assim, de P2 a P5, o preço aumentou 15%, o custo de manufatura 21,3% e o CPV 21,2%; de P4 a P5, como já dito, esses aumentos foram de 12,8%, 23,7% e 24,6% para preço, custo de manufatura e CPV, respectivamente. Em ambas as situações, o preço aumentou menos que a variação do custo de manufatura e do CPV.

Em relação ao questionamento da Pirelli referente à queda de lucro bruto 222 para 12 (em número-índice) de P4 para P5, vale ressaltar que tais valores são em relação a P1 e não aos do período anterior.

Já no que diz respeito ao questionamento da rubrica “outras despesas operacionais”, cabe ressaltar que a Portaria SECEX nº 46, de 2011, refere-se à forma como as petições devem ser elaboradas pela indústria doméstica e não significa que esteja-se obrigado a seguir este ou aquele modelo, caso este julgue que maiores detalhamentos contribuirão para a análise de dano à indústria doméstica. No entanto, causa estranheza o aparente desconhecimento de mudanças importantes na legislação brasileira que dispõe sobre a apresentação das demonstrações financeiras. Desde 2009, com as Resoluções CFC nº 1.157 e 1.159, de 13 fevereiro de 2009, extinguiu-se a classificação das Receitas e Despesas em Operacionais e Não Operacionais, em consonância com as Leis nº 11.638, de 2007 e nº 11.941, de 2009, as quais alteraram a Lei nº 6.404, de 1976 (Lei das Sociedades por Ações). Segundo tais normativos, as entidades deverão apresentar as citadas despesas como “outras receitas/despesas” no grupo operacional e não após a linha do “resultado operacional”.

A alegação de que o dano à indústria doméstica deveria ser atribuído à ineficiência desta, aos custos fixos e à realização de despesas operacionais maiores (por conta do prejuízo operacional existente em todos os períodos) merece detalhamento.

A pressão dos custos fixos, segundo a Pirelli, estaria associada à contração do mercado brasileiro. No entanto, conforme já analisado, as vendas da peticionária diminuíram proporcionalmente muito mais que a contração do mercado brasileiro, enquanto as importações tiveram crescimento contínuo no mesmo cenário. Como consequência da queda nas vendas e na produção, os custos fixos, de fato, foram maiores. Assim, a conclusão é que a pressão em relação aos custos fixos foi reflexo da queda nas vendas e, consequentemente, na produção, causada pelas importações a preços de dumping.

No tocante às despesas operacionais, conforme demonstrativo de resultados, pode-se verificar que elas permaneceram praticamente estáveis de P1 a P5 e tiveram queda de 4,1% de P4 a P5 em termos absolutos. E desconsiderando-se o resultado financeiro, estas despesas diminuíram 10,7% no período como um todo e 22,9% de P4 a P5 (período de análise de dumping). Não se pode, então, associar a deterioração dos indicadores da indústria doméstica exclusivamente às despesas operacionais em termos absolutos, ainda mais se forem desconsideradas as despesas financeiras.

Analisando-se agora as despesas operacionais não financeiras por tonelada vendida (termos relativos), verificou-se aumento de 74,8% no período como um todo, tendo diminuição de 18,1% de P3 para P4 e de 2,8% e de P4 para P5. Novamente aqui tem-se o reflexo na queda nas vendas da peticionária, que resultou em despesas operacionais maiores por tonelada vendida.

Cabe adicionar, no entanto, que estas despesas representavam 11,1% da receita líquida por tonelada em P1 e passaram a representar 13,2% em P5, ou seja, aumento de 2,1 p.p. no período como um todo. Já em P4, essas despesas somavam 15,3% da receita líquida por tonelada, ou seja, diminuíram 2,1 p.p. no período de análise de dumping.

No que diz respeito à manifestação da KV, a respeito do maior crescimento das importações de origens não investigadas e das chinesas e indianas em relação às vietnamitas, considera-se que isso não é fator determinante para a exclusão do

país da investigação, haja vista que as importações do país foram examinadas de acordo com o disposto no art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Acerca do CNA e do aumento de preços da indústria doméstica, objeto de manifestação da KV, já houve posicionamento neste anexo.

A exportadora argumentou que o aumento de custos justificaria o aumento de preços da indústria doméstica e seria motivo aleatório ao crescimento das importações, de modo que estas não podem ser responsabilizadas pelo desempenho da Levorin. Acrescentou que a queda nas vendas da peticionária, no número de empregados e na massa salarial ocorreu em razão da queda de sua produção, reflexo da queda no CNA.

Os argumentos utilizados pela exportadora não foram condizentes para afastar o cenário de dano sofrido pela indústria doméstica. Não há relação entre aumento de preços da indústria doméstica e crescimento das importações. Além disso, ao contrário do que argumentou a KV, a queda nas vendas determinou a queda na produção e, por consequência, queda no número de empregados e massa salarial. A diminuição nas vendas, como já abordado, foi reflexo do crescimento das importações a preços de dumping. Por fim, resta comentar que as quantidades importadas pelas origens investigadas são irrelevantes para fins da análise de dano à indústria doméstica.

6.5 Da conclusão a respeito do dano

Tendo em conta a deterioração dos indicadores da indústria doméstica no último período de análise, tanto em relação a P1 como em relação a P4, 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 a indústria doméstica

Verificou-se que o volume das importações de pneus de bicicleta a preços de dumping aumentou 95,6% de P1 para P5 e 33,7% de P4 para P5. Com isso, essas importações, que alcançavam 20,8% de participação no mercado brasileiro em P1, elevaram sua participação, em P5, para 54,5%.

Em sentido contrário, as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuíram 48,9% de P1 para P5 e 20,7% de P4 para P5. Com isso, sua participação no mercado brasileiro de pneus de bicicleta, que era de 58,2% em P1, diminuiu 18,5 p.p., alcançando 39,8% em P5.

A comparação entre o preço do produto das origens investigadas e o preço do produto vendido pela indústria doméstica revelou que houve subcotação de preços de P2 a P5, de forma crescente, em especial no último período. A subcotação levou à supressão do preço da indústria doméstica no período de análise de dumping. Enquanto o custo do produto vendido, de P4 para P5, registrou aumento de 24,6%, o preço da indústria doméstica, no mesmo período aumentou apenas 12,8%, caracterizando assim, supressão do preço do produto vendido pela indústria doméstica no último período de análise, de P4 para P5.

No citado período, verificou-se deterioração significativa dos indicadores de rentabilidade do negócio: redução da margem bruta em 9,4 p.p.; a margem operacional, que já era negativa, diminuiu mais 10,6 p.p., situação semelhante quando se exclui o resultado financeiro.

Sendo assim, pôde-se concluir que as importações de pneus de bicicleta a preços de dumping contribuíram para a ocorrência do 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

Ao analisarem-se o volume das importações dos demais países, verificou-se que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a elas, tendo em vista que tal volume foi significativamente inferior ao volume das importações a preços de dumping em todo o período de análise e com preços, em todo o período, maiores.

7.2.2 Processo de liberalização das importações

Foi constatado o aumento da alíquota do Imposto de Importação de pneus de bicicleta ao longo do período de análise, a qual se elevou de 16% para 35%. Desse modo, não houve processo de liberalização de importações no período de análise de dumping de modo a caracterizar como um fator causador de dano à indústria.

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. Os pneus de borracha para bicicleta importados das origens investigadas e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Houve queda da produtividade no período considerado, uma vez que a produção e o emprego diminuíram sucessivamente.

7.2.4 Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Observou-se que o mercado brasileiro de pneus de bicicleta diminuiu ao longo do período de análise. Contudo, os indicadores de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser atribuídos à diminuição do mercado, uma vez constatado que, com exceção de P2, as importações a preços de dumping aumentaram em todo o período

considerado, comportamento distinto das vendas da indústria doméstica no mercado interno, a qual sucessivamente perdeu **market share**.

Em P5 o volume importado aumentou 95,6% em relação a P1, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica caiu 48,9%. Já o mercado brasileiro do produto em P5 reduziu-se em 26,4% em relação a P1.

No último período de análise, de P4 para P5, o mercado brasileiro recuperou-se em 5,5%; no entanto, o volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 20,7%, enquanto o volume das importações a preços de dumping aumentou 33,7%.

7.2.5 Desempenho exportador

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo em P5 foi 29,9% menores que o observado em P1. Embora as exportações tenham caído de P1 para P5, as vendas internas diminuíram, no mesmo intervalo, em proporção muito maior em comparação com a redução observada nas exportações.

Ademais, em P5, as vendas da indústria doméstica para o mercado externo foram 45,5% menores que as vendas em P4, enquanto as vendas da indústria doméstica para o mercado interno diminuíram 20,7%.

Assim, tal qual o verificado em relação ao primeiro período de análise, essa redução do volume exportado evidenciou que alguns indicadores da indústria doméstica, como produção, grau de ocupação da capacidade instalada, emprego, massa salarial e produtividade, verificados em P5, em relação a P4, podem ter sido impactados pela redução das exportações. Contudo, as quedas nos volumes comercializados no mercado interno brasileiro foram bem superiores às quedas evidenciadas nas exportações. Vale lembrar que as exportações nunca representaram mais de 15% do volume total vendido pela indústria doméstica no período considerado.

7.3 Das manifestações acerca do nexo de causalidade

Em relação ao nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o dano sofrido pela indústria doméstica, a petionária expôs seus argumentos para contestar afirmações de inexistência de causalidade feitas por outras partes no processo. Em particular, buscou rebater alegações de que: i) as importações investigadas eram condizentes com a evolução das importações das demais origens; ii) as importações investigadas não tiveram por efeito rebaixar os preços ou impedir de forma relevante aumentos de preços da indústria doméstica; e iii) a queda da produção e vendas da Levorin no mercado interno decorreu da contração no CNA sem a necessária relação de causalidade com as importações investigadas.

No que diz respeito ao primeiro ponto, a empresa reconheceu que as importações, de uma maneira geral, cresceram de P1 a P5 e de P4 a P5. No entanto, frisou que o percentual de participação das importações investigadas em cada período em relação ao total importado sempre foi elevado, acima de 90%, com exceção de P3, quando ficou em [CONFIDENCIAL]%. Assim, se a evolução foi a mesma entre os dois tipos de importação, o volume das importações sob investigação foi expressivamente superior ao volume das demais importações. A empresa destacou que o preço das importações investigadas esteve sempre abaixo do preço das demais importações durante o período de análise, concluindo ser “inegável a relação do efeito de volume expressivo de importações a preços muito baixos sobre o estado da indústria doméstica”.

A indústria doméstica contestou, ainda, a solicitação da importadora Pirelli para que se isolasse a produção e as importações efetuadas pela empresa da análise do efeito das importações sobre os indicadores da indústria doméstica, cujo fundamento seria a mera substituição das fontes de suprimento (terceirização de sua produção a produtor estrangeiro), mantendo sua atuação no mercado brasileiro.

A petionária entendeu que as importações realizadas pela Pirelli não deveriam e não poderiam ser isoladas do total de importações sob investigação, para fins de determinação de dano e de nexo causal. Argumentou que a decisão comercial da Pirelli de parar de produzir local e passar a importar naturalmente aumentou o volume das importações, mas isto não significa que não foram a preços de dumping e não tiveram por efeito causar dano à indústria doméstica. Aduziu que, para a única produtora remanescente no mercado, estas foram importações a preços de dumping e que as investigações antidumping teriam como objeto importações de determinadas origens e não determinadas empresas ou importadores.

A Levorin acrescentou, ainda, que o produtor estrangeiro que fornece à Pirelli teve oportunidade de demonstrar não praticar dumping em suas exportações do produto investigado para o Brasil, mas não usufruiu desta oportunidade.

Quanto ao segundo ponto, a empresa pontuou ter havido subcotação expressiva de P2 a P5, de forma crescente; a queda no preço do produto investigado em P3 e P4 forçou a queda do preço doméstico em P4; o custo de manufatura subiu 4 p.p. em P4, enquanto o preço da indústria doméstica caiu 2 p.p.; o custo de manufatura em P5 foi 27 p.p. superior em relação a P4, enquanto o preço subiu apenas 17 p.p. no mesmo período; a subcotação expressiva e crescente ao longo do período e o aumento constante do custo no preço de venda no mercado interno de P3 a P5 resultou na segunda pior margem operacional sem resultado financeiro e não operacional no período.

Por fim, segundo a empresa: “Esses dados demonstram que o aumento do preço doméstico no período esteve intimamente relacionado ao aumento do custo de manufatura, mas sempre em proporção inferior, o que impossibilitou a queda do preço doméstico para o patamar de preço dos importados sob investigação, que resultou em perda de participação de mercado e piora do resultado”.

O último ponto abordado pela Levorin, em contestação a outras partes do processo referiu-se à queda do CNA como causador da queda na produção e nas vendas. A petionária alegou que o CNA tinha oscilado durante o período de análise e não teria tido continuação como afirmado pela Pirelli e que, por outro lado, as importações investigadas e sua participação no CNA teriam aumentado sucessivamente. E complementou: “(...) se a produção nacional e as vendas domésticas foram, de fato, afetadas pela retração no CNA, e não pelas importações investigadas, porque (sic) as importações também não foram afetadas pela retração no CNA? Se a contração da demanda por pneus de bicicleta está relacionada ao baixo desempenho da indústria doméstica de bicicletas, as importações investigadas não seriam também afetadas por este mal desempenho da indústria produtora de bicicletas?”

Por fim, registrou que, quando o CNA em P5 reagiu, aumentando 5% em relação ao período anterior, sua participação no mercado brasileiro diminuiu 13 p.p., enquanto a das importações investigadas subiu 12 p.p.

A Pirelli manifestou-se pela inexistência de indícios de que eventual dano à Levorin tenha sido causado pelas importações investigadas. Em resumo, a importadora alegou que o aumento das importações simplesmente absorveu a produção da Pirelli, não afetando a Levorin, devendo ser isolado da análise de dano.

Como já argumentado anteriormente, a importadora destacou ter decidido interromper sua produção de pneus de bicicleta no Brasil, substituindo-a por produto importado, o que, naturalmente levou ao aumento de importações. Essa mudança estrutural nas condições de oferta doméstica deveria, segundo ela, ser isolada na análise de indicadores de dano.

A esse respeito, a empresa apresentou gráfico de vendas internas e importações (com base nos dados da Nota Técnica), tendo indicado que “as importações meramente ocuparam o mercado antes suprido pela Pirelli”, pois ao somar as vendas da Pirelli com as importações em cada período e comparar a evolução durante os cinco anos de análise de dano, concluiu que tinha havido queda de [CONFIDENCIAL] toneladas para [CONFIDENCIAL] toneladas. Assim, a decisão da Pirelli em cessar sua produção nacional nitidamente ficou caracterizada como outro fator que impulsionou as importações.

A Pirelli abordou ainda a entrada da empresa Neotec Indústria e Comércio de Pneus Ltda no mercado, o que, segundo ela, revelou que as alegações de dano da indústria doméstica não eram coerentes, porque essa empresa teria como sócios “os 11 herdeiros dos três sócios da Industrial Levorin”. Assim, a solicitação de direito antidumping seria uma mera proteção ao novo investimento na Neotec.

Sobre isso, a importadora aduziu: “(...) O novo investimento representaria 110% (cento e dez por cento!) da capacidade produtiva hoje já existente da Levorin³⁶. Essa expansão causa espanto em um cenário de contração de demanda, suposto ataque de importações e descontrole absoluto de gestão (política de preços elevadíssimos e de despesas operacionais incoerentes). Não é razoável supor que uma empresa que atualmente produz [CONFIDENCIAL] toneladas em um ambiente hostil invista em uma nova fábrica fazendo com que a capacidade produtiva das duas empresas em conjunto (Levorin e Neotec) seja capaz de suprir 1,8 vez o Consumo Nacional Aparente. De fato, a capacidade produtiva estimada ([CONFIDENCIAL] toneladas) não condiz nem com o CNA ([CONFIDENCIAL] toneladas em P5) e é muito superior à oferta de todas as importações, objeto e não objeto de dumping ([CONFIDENCIAL] toneladas).”

Alegou ainda que a peticionária se beneficiaria de outras estratégias globais obtidas junto à Administração Pública Federal, que seriam: a inclusão de pneus de bicicleta na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), fato que implicou o Imposto de Importação passar de 16% para 35%; e o pacote de incentivos que as indústrias instaladas na Zona Franca de Manaus (ZFM) usufruem, aplicável à Neotec, além de concessão de efetivos subsídios no âmbito do Programa de Fortalecimento da Cadeia Produtiva da Borracha.

Finalizou alegando que o pleito da peticionária teve o fulcro de impulsionar a produção de outra empresa pertencente aos mesmos familiares e a criação de condições vantajosas e inapropriadas para impulsionar eventuais exportações decorrentes de capacidade excedente da Levorin e da Neotec.

A importadora Caloi contestou o nexo causal entre o suposto dano sofrido pela indústria doméstica e as importações investigadas. Argumentou que a saída da Pirelli do mercado (após P3) seria um fato que extraordinariamente contribuiu para o aumento das importações no período, que houve nos últimos anos um contexto bem mais amplo de expansão das importações, que houve contração do CNA e que isso se mostrou independente da fonte de suprimento do produto (seja nacional ou importado), além da contração na produção local e aumento das importações de bicicletas e o incremento na participação dos segmentos de médio e alto valor neste mercado, que contribuiu para o crescimento da demanda por pneus importados de qualidade diferenciada. Segundo a manifestação, “todos esses são fatores que concorrem para o desempenho negativo dos indicadores quantitativos da indústria doméstica, de modo que as importações investigadas não podem ser identificadas como causadoras de um cenário menos favorável para a Levorin”.

Outro fator apontado pela importadora para a piora no desempenho da peticionária foram os consecutivos e substanciais aumentos de preços ao longo do período, que são, em geral, causadores de queda das vendas, não se podendo culpar as importações investigadas; “mesmo o incremento das importações investigadas não teve por efeito rebaixar os preços ou impedir de forma relevante os aumentos de preços da indústria doméstica, que se acumularam em quase 50% ao longo do período investigado.”

Por fim, a importadora apontou que o objetivo da indústria doméstica seria o monopólio, cujo estabelecimento resultará em aumento de preços, restrição de oferta, aumento de ineficiência, desperdício de recursos sociais e perda de bem-estar do consumidor.

A empresa Kinetron Comercial e Importadora de Produtos Eletrônicos Ltda., em suas manifestações finais, alegou que não foi observado o § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602/95, “uma vez que os fabricantes/exportadores envolvidos na importação da empresa investigada (Kinetron Comercial e Importadora de Produtos Eletrônicos): [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], não foram notificados da investigação a fim de prestarem os esclarecimentos necessários.

Além disso, a importadora alegou que o produto por ela importado (pneu para bicicleta elétrica) não teria similar nacional, nem mesmo sendo comercializado pela peticionária, não sendo possível substituí-lo pelo pneu comum sem inviabilizar o uso da bicicleta objeto da efetiva comercialização. Ademais, explicou que importou apenas [CONFIDENCIAL] pneus e apenas [CONFIDENCIAL] destes foram comercializados no período de análise, de modo que o volume comercializado foi irrisório em relação ao CNA ficando clara a inexistência de qualquer dano à indústria doméstica. Por fim, solicitou o arquivamento do referido processo investigatório, em relação à empresa.

7.4 Do posicionamento a respeito do nexo de causalidade

A respeito do argumento de que houve aumento das importações por conta da absorção da produção da Pirelli e que isso não afetou a indústria doméstica, tratando-se de mera substituição de fontes de suprimento, faz-se necessário tecer algumas observações.

Em P2, houve diminuição de vendas da indústria doméstica (21,3%), de vendas de Pirelli (24,8%) e do CNA (18,4%); a importação brasileira das origens investigadas também diminuiu, mas em proporção muito menor que todos estes anteriores (apenas 6,2%). Resulta disso um aumento de 3,1 p.p. na participação das importações investigadas no mercado brasileiro.

Já no período seguinte, as vendas da indústria doméstica diminuíram (3,9%), assim como as da Pirelli (4,2%), mesmo com aumento de 15,1% no mercado brasileiro. As importações das origens investigadas, por outro lado, aumentaram

43,2%, ou seja, muito mais que a própria elevação do CNA. Novamente, em P3, aumenta a participação das importações das origens investigadas no mercado brasileiro, em 5,7 p.p.

Constatou-se, então, que, nos dois primeiros períodos analisados, mesmo quando a Pirelli produzia o produto no mercado brasileiro, as importações objeto de dumping aumentavam significativamente (P3) ou diminuía em grau muito menor que as vendas das empresas que produziam no país (P2).

Em P5, a quantidade importada reportada pela empresa no questionário do importador alcançou [CONFIDENCIAL] unidades, ou [CONFIDENCIAL] toneladas, aplicado ao fator de conversão médio (exemplificativo) de 0,90 kg/unidade. Comparando esse montante com o total importado das origens investigadas, a quantidade importada pela Pirelli no período correspondeu a 5,5%, aproximadamente.

Quanto ao comentário da Pirelli acerca da simples substituição de produção local por importação, cabe registrar que, em P3, a produção da Pirelli, somada às importações, representavam 45,9% do mercado brasileiro. Já em P5, apenas as importações foram responsáveis por 54,5% do mercado. Ou seja, um aumento de 8,6 p.p de participação no mercado brasileiro. Em contrapartida, a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro era de 46,2% e passou para 39,8% no mesmo período, o que representa uma queda de 14,7 p.p. As importações brasileiras das origens investigadas em P3, de [CONFIDENCIAL] toneladas, aumentaram para [CONFIDENCIAL] toneladas em P5, ou seja, crescimento de [CONFIDENCIAL] toneladas, correspondente a 45,6%. Já as vendas da indústria doméstica diminuíram [CONFIDENCIAL] toneladas (32,5%) no mesmo período. Ou seja, a indústria doméstica perdeu vendas em termos absolutos e em relação ao mercado brasileiro.

Em que pese a Pirelli ter interrompido sua produção no país e começado a importar, a quantidade importada por ela não foi tão elevada em P5, a ponto de se isolar tais importações na análise de dano à indústria doméstica, seja em relação ao total importado no período de análise de dumping, seja em relação ao aumento das importações verificado de P3 a P5.

De fato, é natural que, na saída de um produtor, o mercado busque alternativas para suprir a oferta do produto, por meio de outro produtor no mercado interno ou de importações. O que se verificou foi que isso foi feito por meio de importações, haja vista que as vendas da indústria doméstica diminuíram em P4 e P5 e as importações aumentaram no mesmo período.

No entanto, tais importações não foram, em grande escala, feitas pela Pirelli (antes produtora), mas sim por diversas empresas, por conta do baixo preço dos produtos exportados das origens investigadas.

Ademais, é possível concluir que as importações das origens investigadas não apenas “ocuparam o mercado antes suprido pela Pirelli”, como alegado pela importadora, mas também fez com que as vendas da indústria doméstica diminuíssem significativamente (14,9% em P4 e 20,7% em P5).

Considerando-se a análise do comportamento das importações em P2 e P3, quando a Pirelli ainda produzia no Brasil, e em P3, P4 e P5 em relação à interrupção de sua produção, a conclusão é que as importações das origens investigadas possuem, sim, relação com o dano sofrido pela indústria doméstica.

Acerca das alegações sobre a entrada da Neotec Indústria e Comércio de Pneus Ltda. no mercado do produto, o pacote de incentivos às indústrias instaladas na Zona Franca de Manaus a concessão de subsídios no âmbito do Programa de Fortalecimento da Cadeia Produtiva da Borracha, é importante registrar que as investigações antidumping limitam-se a analisar os elementos de dumping, de dano à indústria doméstica e denexo causal entre ambos, de forma que não cabe posicionar-se sobre outros assuntos como financiamento, concorrência, monopólio, os quais possuem foros próprios.

Especificamente em relação à inclusão de pneus de bicicleta da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), que aumentou a alíquota do imposto de importação para 35% a partir de 15 de setembro de 2011, não cabe à autoridade investigadora decidir a respeito das possíveis providências a serem tomadas.

Os argumentos da importadora Caloi, acerca de dano à indústria doméstica, saída da Pirelli do mercado, contração do CNA, aumento das importações de bicicletas, incremento na participação dos segmentos de médio e alto valor neste mercado, aumento de preços da peticionária como fator de queda nas vendas, já foram abordados anteriormente neste Anexo.

Em relação à manifestação da importadora Kinetron, esclarece-se que a importadora não é empresa investigada; trata-se de investigação a respeito da prática de dumping feita por empresas estrangeiras dos países investigados. Os importadores e exportadores foram notificados por meio dos dados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal por terem exportados ou importado, conforme o caso, o produto objeto da investigação conforme já detalhado.

7.5 Da conclusão a respeito da causalidade

Concluiu-se, pois, que as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica.

8DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING

Consoante a análise precedente, ficou determinada a existência de dumping nas exportações de pneus novos de borracha para bicicleta da China, da Índia e do Vietnã para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

8.1 Da margem de dumping

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações dos países investigados para o Brasil, conforme demonstrado a seguir:

Margens de Dumping

País	Produtor/Exportador	Margem Absoluta de Dumping (US\$/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
Índia	Govind Rubber Ltd	1,09	80,24
China	Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd	1,60	103,23

	Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd	1,20	52,53
	Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd	0,28	10,15
Vietnã	Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd	0,59	20,69

8.2 Da margem de subcotação

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), convertido de reais para dólares dos EUA a partir da taxa de câmbio do dia de cada operação, obtida com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil. Como durante o período de P2 a P5 houve supressão deste preço, realizou-se ajuste de forma a que a margem operacional atingisse 2,3% do preço do produto.

Esse ajuste foi realizado utilizando-se as despesas operacionais de P1 (excluídas as despesas e receitas financeiras e não operacionais), para todos os demais períodos, o que resultou, em P3, na única margem operacional positiva de todo período de análise de dano.

O preço **ex fabrica** ajustado da indústria doméstica em P5, alcançou assim, US\$ 5,34/kg (cinco dólares estadunidenses e trinta e quatro centavos por quilograma).

Para o cálculo dos preços internados médios do produto importado de cada um dos produtores/exportadores mencionados, exceto naquele em que houve a utilização dos fatos disponíveis por recusa de cooperar com a investigação, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, obtidos dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB, em dólares estadunidenses. Em seguida, a esses valores foram adicionados o II, o AFRMM e as despesas de internação, calculadas com base nos questionários dos importadores.

O preço CIF citado acima foi calculado a partir do preço de exportação FOB de cada empresa, somado às despesas de frete e seguro, em dólares dos EUA por quilograma, constantes nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, também para cada empresa.

Tendo em vista que a alíquota do II sofreu alteração no decorrer de P5, foi calculado o II médio para cada empresa, também com base nos dados da RFB, por meio da razão entre o total do imposto recolhido e o preço CIF total.

Com os preços CIF internados médios de cada produtor/exportador, obtiveram-se as respectivas subcotações, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Subcotação				
País	Produtor/Exportador	Preço CIF Internado (US\$/kg)	Preço Médio Ind. Doméstica (US\$/kg)	Subcotação (US\$/kg)
Índia	Govind	2,60	5,34	2,74
	Feiyada	2,23	5,34	3,11
China	Wanda	3,36	5,34	1,98
	HZ	4,04	5,34	1,30
Vietnã	Kenda	4,08	5,34	1,26

Constatou-se, assim, que as subcotações dessas empresas foram superiores às margens de dumping. Por fim, cabe ressaltar que o direito antidumping está limitado à margem de dumping apurada, nos termos do parágrafo único do art. 42 do Decreto nº 1.602, de 1995.

8.3 Do cálculo do direito antidumping

Nos termos do caput do art. 45 do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor 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.

Diante do exposto, os direitos antidumping a serem aplicados estão apresentados a seguir:

Direito Antidumping

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Específico (US\$/kg)
Índia	Govind Rubber Ltd	1,09
China	Tianjin Feiyada Rubber Co., Ltd	1,60

Tianjin Wanda Tire Group Co., Ltd	1,20
Hangzhou Zhongce Rubber Co., Ltd	0,28
Vietnã Kenda Rubber (Vietnam) Co., Ltd	0,59

As empresas Tianjin Luming Rubber Manufacturing Limited China, Ralson (India) Limited, Freedom Rubbert Limited e Link Fortune Tyre Tube Co., Ltd, que foram selecionadas e não responderam ao questionário do exportador, tiveram o direito antidumping estipulado com base na melhor informação disponível.

Para as empresas identificadas, mas não selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador, o direito antidumping foi apurado com base na média ponderada das margens individuais apuradas para as empresas chinesas selecionadas.

Os direitos antidumping para as demais empresas das origens investigadas foram estipulados com base na melhor informação disponível, ao amparo do que dispõe o § 1º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

8.4 Das manifestações acerca do direito antidumping

A importadora Pirelli aduziu que, na eventual aplicação do direito antidumping, quatro fatores deveriam ser fundamentalmente observados: a individualização das margens de dumping aos exportadores colaborativos; aplicação da regra do menor direito; utilização de margem de dumping variável em razão das especificidades do produto diferenciado; e necessidade de utilização de margem de dumping em valor fixo e não percentual também em razão de se tratar de produto diferenciado.

Apoiado no argumento de existência de categorias de pneus distintas dentro do universo dos pneus não-**kevlar**, a Pirelli argumentou que a aplicação de um direito antidumping uniforme afetaria produtos de qualidade superior e maior valor agregado de forma desproporcional e não fundamentadamente punitiva, além de conferir efetiva, desproporcional e ilegal reserva de mercado ao grupo Levorin. Assim, a importadora vislumbrou que, numa eventual aplicação de medida antidumping, seria indispensável uma solução alternativa, que mitigasse o efeito da aplicação uniforme da medida em segmento de mercado com produtos diferenciados, propondo, então, a aplicação de direito antidumping específico na forma variável/móvel. Nas palavras da Pirelli: “O cálculo do montante devido para a cobrança da medida antidumping se daria a partir da diferença entre um preço de referência (equivalente ao valor normal ou à média de preços da indústria doméstica no caso da aplicação do **lesser duty**) e o valor pago pela importação do produto. A medida antidumping seria cobrada apenas nas hipóteses em que o valor do produto importado fosse inferior ao preço de referência proposto. Por meio da metodologia ora sugerida, a incidência de direito antidumping se daria apenas na proporção suficiente para anular a diferença apurada para as situações em que os preços se enquadrassem abaixo dos respectivos patamares. Por outro lado, se os preços efetivamente pagos pelos pneus fossem superiores ao preço de referência, o direito não seria devido.”

Por fim, ainda com base na diferenciação de produtos sustentada pela importadora, ela solicitou que a eventual aplicação de direito antidumping fosse feita na forma de direito fixo (não percentual) até o valor de referência a ser estabelecido.

8.5 Do posicionamento a respeito do direito antidumping

Posiciona-se pela não aceitação do pedido da importadora Pirelli. Esclarece-se que a prática brasileira tem sido a aplicação de direitos específicos e, eventualmente, direitos **ad valorem**.

As resoluções da CAMEX citadas pela importadora para embasar seu pedido para aplicação de direito específico na forma variável/móvel referem-se, na sua quase totalidade, a investigações de revisão de direito já em vigor, nas quais havia relativa facilidade de obtenção/atualização do valor normal e homogeneidade do produto.