



MINISTÉRIO DA ECONOMIA
SECRETARIA ESPECIAL DE COMÉRCIO EXTERIOR E ASSUNTOS INTERNACIONAIS
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR
SUBSECRETARIA DE DEFESA COMERCIAL E INTERESSE PÚBLICO

Esplanada dos Ministérios, Bloco J, Sala 408
Brasília - DF, Brasil
CEP 70.053-900
Telefone: (+55 61) 2027-7770 – decom@mdic.gov.br

QUESTIONÁRIO DO PRODUTOR NACIONAL

Investigação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de soda cáustica líquida, comumente classificadas no subitem 2815.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias dos Estados Unidos da América.

Processo Administrativo SECEX nº 52272.004947/2020-45
Contato: (+55 61) 2027-7345 ou sodacaustica@economia.gov.br

INSTRUÇÕES GERAIS

- I. Este questionário tem por objetivo reunir informações necessárias à investigação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de soda cáustica líquida, comumente classificadas no subitem 2815.12.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias dos Estados Unidos da América.
- II. Além das instruções contidas neste questionário, devem ser observadas as orientações presentes na notificação relativa ao início da investigação.
- III. A resposta a este questionário deve ser capeada por documento assinado por pessoa que tenha poderes para atuar em nome da empresa, conforme modelo constante do Apêndice I.
- IV. Toda documentação a ser apresentada deverá sempre fazer referência ao produto objeto da investigação e ao número do processo indicado na capa deste questionário.
- V. As respostas devem ser claras e precisas. Todas as informações apresentadas deverão vir acompanhadas de comprovação, de justificativa e das fontes e metodologias utilizadas. Quaisquer informações consideradas relevantes ou pertinentes ao processo, mesmo que não tenham sido solicitadas, podem ser igualmente apresentadas.
- VI. A Subsecretaria de Defesa Comercial e Interesse Público (SDCOM) poderá conduzir verificação **in loco** para examinar os registros da empresa e comprovar as informações fornecidas. Planilhas e documentos auxiliares utilizados na elaboração da resposta ao questionário devem ser preservados, para fins de eventual verificação **in loco**.
- VII. Informações apresentadas em caráter confidencial deverão estar acompanhadas de fundamentação adequada para o pedido de confidencialidade e de resumo não confidencial das informações julgadas confidenciais. A impossibilidade de se apresentar resumo não confidencial deverá ser devidamente justificada.
- VIII. Tanto as justificativas quanto o resumo não confidencial deverão constar da versão restrita da resposta ao questionário.
- IX. A versão confidencial da resposta ao questionário, assim como outras informações confidenciais, deverá conter a expressão **CONFIDENCIAL** em todas as suas páginas, centralizada no alto e no pé de cada página, em cor vermelha.
- X. A versão restrita da resposta ao questionário deverá conter a expressão **RESTRITA** em todas as suas páginas, centralizada no alto e no pé de cada página, na cor azul.
- XI. Será dispensado tratamento de informação pública a todas as informações que não forem claramente identificadas como confidenciais ou restritas.
- XII. Deverão ser protocoladas no Sistema Decom Digital, simultaneamente, uma versão confidencial e uma versão restrita da resposta ao questionário.
- XIII. Recomenda-se que os arquivos sejam nomeados de forma curta, XX_YYYY_nome arquivo, sendo XX = número do arquivo (correspondendo à quantidade de arquivos enviada) e YYYY = tratamento do documento (CONF ou REST).
- XIV. Os arquivos eletrônicos deverão estar, necessariamente, no formato “.pdf” ou no formato “.xlsx”.

- XV. Na preparação dos dados, sobretudo em tabelas no formato “.xlsx”, os campos alfabéticos devem ser alinhados à esquerda e os campos numéricos à direita.
- XVI. As datas devem ser formatadas como campo de data, e não como campo alfabético, no formato 12/34/5678, sendo: posições 1 e 2 iguais a (=) dia, posições 3 e 4 iguais a (=) mês, posições 5 a 8 iguais a (=) ano.
- XVII. Dados correspondentes a valores monetários devem ser preenchidos separando-se os milhares por ponto e os centavos por vírgula. Exemplo: 2.550,30.
- XVIII. Todos os campos devem ser preenchidos. Caso não haja resposta para campos numéricos, digitar o número zero; caso não haja resposta para campos alfanuméricos, digitar as palavras “nenhum”, “não aplicável” ou “não disponível”, conforme o caso, explicando a razão.
- XIX. Todas as planilhas devem conter a memória de cálculo e todas as fórmulas utilizadas.
- XX. Sugere-se que os documentos entregues em formato PDF sejam pesquisáveis. Quando digitalizados, que sejam processados preferencialmente com tecnologia OCR para possibilitar a pesquisa de conteúdo. No caso de documentos nato-digitais, recomenda-se que o conteúdo seja indexado e passível de busca.
- XXI. De acordo com a Portaria SECEX nº 30, de 8 de junho de 2018, a resposta ao questionário deve ser protocolada por meio do Sistema Decom Digital.

I - INFORMAÇÕES SOBRE A EMPRESA

Esse item por objetivo obter informações que permitam traçar visão geral da empresa. São apresentadas abaixo questões sobre a estrutura operacional, legal e contábil da empresa, bem como sobre sua relação com partes relacionadas.

1. Dados gerais da empresa:

Razão Social:
Endereço completo:
Telefone:
Página eletrônica:

2. Representante autorizado junto à SDCOM:

Atenção: Indicar apenas um destinatário para servir como ponto focal para fins desta investigação e seu respectivo endereço.

Nome:
Função:
Endereço:
Telefone:
Endereço eletrônico (e-mail):

3. Estrutura e Afiliações

3.1 Fornecer organograma da estrutura operacional da empresa e descrição do funcionamento de cada unidade. Cabe enfatizar a importância de que as informações relativas às unidades de desenvolvimento, fabricação, vendas e distribuição sejam detalhadas de forma a possibilitar, à SDCOM, perfeito entendimento das atividades descritas.

3.2 Informar todas as plantas de fabricação e dos escritórios de vendas e/ou administração e locais de pesquisa e desenvolvimento que estejam relacionados ao produto em questão, operados pela própria empresa ou por afiliadas no seu país ou no exterior, bem como sua respectiva localização.

3.3 Fornecer quadro organizacional da estrutura legal da empresa, incluindo todas as partes relacionadas. Por partes relacionadas entende-se a vinculação entre pessoas nos seguintes casos:

- I - se uma delas ocupa cargos de responsabilidade ou direção em uma empresa da outra;
- II - se estão legalmente reconhecidas como associadas em negócios;
- III - se têm relação de empregador e empregado;
- IV - se uma pessoa tem, direta ou indiretamente, a propriedade, o controle ou a posse de 5% ou mais das ações e títulos em circulação ou com direito a voto de ambas;
- V - se uma delas controla direta ou indiretamente a outra;
- VI - se ambas as pessoas são controladas direta ou indiretamente por uma terceira;
- VII - se juntas controlam direta ou indiretamente uma terceira pessoa;
- VIII - se são da mesma família; ou

IX - se há relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

3.4 A empresa poderá apresentar informativo de divulgação que forneça, em detalhe, as informações solicitadas.

4. Práticas Contábeis e Financeiras

4.1 Indicar como os dados da contabilidade financeira da empresa são sumarizados nos demonstrativos financeiros.

4.2 Explicar detalhadamente como são registradas as vendas da empresa, informando todos os livros contábeis utilizados para esse fim.

4.3 Descrever o sistema contábil de custo adotado pela empresa e como são classificados, alocados, agregados e registrados os custos incorridos na fabricação. A descrição deve ser apresentada de forma narrativa e acompanhada de fluxograma.

4.4 Descrever como são registrados os custos durante todo o processo produtivo discriminando os diversos razões de custos auxiliares mantidos pela empresa. Explicar de que forma as informações de custos são reconciliadas com a contabilidade financeira.

4.5 Apresentar o plano de contas completo.

4.6 Apresentar as demonstrações financeiras da empresa e anexar os balancetes sintéticos para cada um dos períodos de dano.

4.7 Informar o **software** contábil utilizado (ex.: SAP, Oracle, Datasul, etc.)

II – PRODUTO OBJETO DA INVESTIGAÇÃO

Produto objeto da investigação:

i) **Soda Cáustica Líquida**, comumente classificada no subitem 2815.12.00 da NCM, exportado dos Estados Unidos da América para o Brasil.

O produto objeto da investigação é a soda cáustica líquida 50% ("soda cáustica"), representada pela fórmula química "NaOH", indicando a presença de Sódio ("Na"), Oxigênio ("O") e Hidrogênio (H") na sua composição.

Ainda, segundo informações constantes da petição, a soda cáustica tem as seguintes propriedades físicas e químicas, apresentadas a seguir:

Soda Cáustica	
Fórmula química	NaOH
Peso molecular	40,00
Ponto de fusão	12-15 °C
Ponto de ebulição	142-148 °C
Peso específico	(20 °C / 20 °C) 1,52 g/cm ³
Solubilidade completa em água	
*informação referente a uma solução de 50% de NaOH em peso	

De acordo com as peticionárias, a soda cáustica é produzida a partir de três elementos essenciais: água, sal e energia elétrica. O sal é misturado à água, formando uma solução aquosa saturada de cloreto de sódio, conhecida como salmoura. A salmoura passa, então, pelo processo de eletrólise (processo físico-químico que utiliza a energia elétrica de uma fonte qualquer para forçar a ocorrência de uma reação química de produção de substâncias simples ou compostas que não podem ser encontradas na natureza ou que não são encontradas em grande quantidade), produzindo soda e também cloro, na proporção média de uma tonelada de cloro para uma tonelada e cento e vinte quilos de soda cáustica.

A produção da soda cáustica pode ser feita utilizando-se três tecnologias distintas no processo de eletrólise:

(i) Membrana - Produção de soda cáustica Grau Membrana: utiliza-se salmoura tratada em dois estágios de filtração e purificada por meio de um leito de resina de troca iônica. Para a fabricação da soda cáustica Grau Membrana, também é utilizada água deionizada. Assim como a soda cáustica Rayon Grade, a soda cáustica Grau Membrana é praticamente isenta de Cloreto de Sódio (< 0,015% NaCl). A soda cáustica obtida neste processo apresenta-se diluída em salmoura (Licor de Célula ou "Licor"), numa concentração típica de 32%. Esse Licor é enviado a uma unidade de evaporação, onde é concentrado até atingir a proporção de 50% (concentração adequada às necessidades do mercado).

(ii) Diafragma (Dfg) - Produção de soda cáustica Grau Comercial: aqui, a soda cáustica é produzida em um tipo de célula eletrolítica onde a salmoura flui de um compartimento para outro através de uma camada porosa - o diafragma. A soda cáustica produzida através deste processo de eletrólise também se apresenta diluída em salmoura (Licor de Célula ou "Licor"). Esse Licor, com concentração de soda a 18%, é então enviado para uma unidade de evaporação, onde é concentrado até a obtenção da Soda Cáustica 50% m/m, tendo o seu teor de cloreto de sódio reduzido para aproximadamente 1% (em peso). Essa é a grande diferença em comparação aos outros dois processos: as sodas produzidas nos processos Mercúrio (Soda Rayon) e Membrana (Soda Membrana), são praticamente isentas de Cloreto de Sódio (< 0,015% NaCl).

(iii) Mercúrio (Hg) - Produção de soda cáustica Grau Rayon: A soda cáustica líquida Grau Rayon é produzida através da tecnologia da eletrólise de mercúrio. Neste processo, utiliza-se salmoura oriunda de um sal evaporado com alta pureza. A água utilizada vem de um processo de condensação de vapor, com elevado grau de pureza. A soda cáustica Grau Rayon a 50% m/m é praticamente isenta de Cloreto de Sódio ($< 0,015\%$ NaCl).

Ressalta-se que, conforme informado pelas peticionárias, a célula membrana seria a tecnologia mais moderna, mais eficiente do ponto de vista energético e a menos poluente.

A soda cáustica é destinada a diversas aplicações industriais, como por exemplo, em tratamento de polpa de madeira e celulose, em aditivos para alimentos, em desinfetantes e estabilizantes, em medicamentos, entre outros.

No segmento químico orgânico, a soda cáustica se destaca pelo amplo uso na indústria química e petroquímica, metalúrgica, de sabão e detergentes, na indústria têxtil e de alimentos.

Em seu uso doméstico, ao reagir com a gordura, a soda cáustica ajuda no desentupimento de encanamentos e limpezas mais pesadas. Está presente, também, na preparação de produtos orgânicos, como papel, celofane, seda artificial, corantes e sabão.

A soda cáustica normalmente pode ser comercializada por tubulação ou a granel, sendo distribuída por meio de caminhões.

O produto objeto da investigação está sujeito às seguintes normas e regulamentos técnicos: FISPO do Produto/ABNT-NBR 15784, Decreto Federal no 2.657, de 3/7/1998, o qual, conforme verificado pela autoridade investigadora, foi revogado pelo Decreto no 10.088, de 5/11/2019, Norma ABNT-NBR 14725 e Secretaria de Inspeção do Trabalho - Portaria no 229, de 24/05/2011 - altera a Norma Regulamentadora no 26 (Sinalização de Segurança). Ainda, em função do hidróxido de sódio, as seguintes regulamentações podem ser aplicadas:

(i) Decreto nº 6.911, de 19 de janeiro de 1935 e Decreto nº 10.030, de 30 de setembro de 2019: Produto sujeito a controle e fiscalização do Ministério da Justiça - Departamento de Polícia Civil do Estado, quando se tratar de fabricação, recuperação, manutenção, utilização industrial, manuseio, uso esportivo, colecionamento, exportação, importação, desembaraço alfandegário, armazenamento, comércio e tráfego dos produtos de produtos controlados, sendo indispensável autorização prévia do Comando da Polícia Civil para realização destas operações; e

(ii) Portaria nº 1.274, de 25 de agosto de 2003: Produto sujeito a controle e fiscalização do Ministério da Justiça - Departamento de Polícia Federal - MJ/DPF, quando se tratar de importação, exportação e reexportação, sendo indispensável Autorização Prévia de DPF para realização destas operações.

ii) Período de investigação de dumping:

abril de 2019 a março de 2020

iii) Período de investigação de dano:

abril de 2015 a março de 2020, dividido em cinco períodos, conforme especificado abaixo:

P1 – abril de 2015 a março de 2016,
P2 – abril de 2016 a março de 2017,
P3 – abril de 2017 a março de 2018,
P4 – abril de 2018 a março de 2019,
P5 – abril de 2019 a março de 2020.

III – PROCESSO DE VENDA E DE DISTRIBUIÇÃO

1. Informar se há restrições nas vendas diretas e nas vendas efetuadas por meio de intermediários, no que se refere ao volume, à área geográfica de atuação ou outros condicionantes. Caso positivo, especificar. No caso de vendas para distribuidores, informar se a empresa vende apenas para distribuidores autorizados.
2. Informar os termos de venda (**spot**, contrato, etc.). No caso de vendas mediante contrato, listar os clientes.
3. Indicar a existência de diferentes tipos de embalagem (granel, tambor, **big bag**, **pallet**, etc.) para o produto similar doméstico, assim como os volumes transportados normalmente por tipo de embalagem.
4. Explicar de que forma a empresa classifica em seus registros as exportações ou vendas realizadas no mercado interno, bem como aquelas destinadas a Zonas Francas e Zonas de Processamento de Exportação.
5. Fornecer lista de todas as partes relacionadas que adquiriram o produto similar doméstico no mercado interno indicando a destinação do produto (consumo próprio ou revenda). Explicar a política de preços para tais partes.
6. Fornecer fluxograma de cada um dos canais de distribuição utilizados nas vendas no mercado interno.
7. Informar se a empresa realizou serviço de industrialização¹ para terceiros (**tolling**) e se possuía contrato *swap*.
8. Informar se a empresa realizou vendas do produto similar de outras marcas que não as suas próprias.
9. Informar se, em função da concorrência com o produto importado, a empresa perdeu vendas no mercado interno brasileiro, indicando o cliente, as condições de tal(is) venda(s) (preço, condições de pagamento, etc.) e a evolução do **market-share** da indústria doméstica neste mercado.
10. Indicar se a empresa reduziu seus preços ou deixou de implementar aumentos de preços anunciados.

¹ Entende-se por serviço de industrialização a atividade por meio da qual uma firma fornece a matéria-prima e a sua empresa utiliza esta matéria-prima para produzir o produto que, então é devolvido à primeira com a cobrança de custos de processamento, custos gerais indiretos, etc.

IV - PRODUTO SIMILAR DOMÉSTICO E O PROCESSO PRODUTIVO

1. Produto

1.1 Descrever pormenorizadamente o produto fabricado no Brasil, especificando, conforme se aplique: matéria(s)-prima(s); composição química; modelo; dimensão; capacidade; potência, forma de apresentação, usos e aplicações e canais de distribuição. Informar outras características consideradas relevantes com vistas à identificação do produto.

1.2 Descrever detalhadamente o sistema de codificação de produto (CODPROD) utilizado pela empresa no curso normal de suas operações, inclusive toda variedade de prefixos, sufixos e outras notações que identifiquem os diferentes tipos/modelos de produto. Apresentar lista completa de códigos, acompanhada da descrição dos elementos que os compõem e os respectivos nomes comerciais do produto.

1.3 Apresentar, caso disponível, literatura, catálogo, material de propaganda ou outro documento que forneça informações técnicas sobre o produto fabricado no Brasil.

2. Processo Produtivo

2.1 Descrever, detalhadamente, o processo produtivo do produto similar doméstico, especificando: matéria(s)-prima(s), material(is) secundário(s) e utilidades. Apresentar fluxograma descrevendo a rota tecnológica utilizada, as principais etapas do processo e os principais equipamentos utilizados.

2.2 Caso o produto seja produzido em mais de uma planta, identificar cada uma delas e descrever as atividades efetuadas nas distintas plantas.

2.3 Informar se há subcontratação de serviços, no processo produtivo, como por exemplo, manutenção e ferramental, fornecimento de utilidades, etc.

2.4 Relacionar os subprodutos e refugos resultantes da produção. Indicar se esse material é reintroduzido no ciclo de produção como matéria-prima, se é vendido ou se é desprovido de valor econômico.

2.5 Informar o regime usual de produção do produto similar doméstico (produção contínua ou batelada) e o número de turnos.

2.6 Esclarecer se há outras rotas para a produção do produto similar doméstico. Em caso positivo, informar as principais diferenças e semelhanças entre essas rotas.

3. Outras informações

3.1 Descrever pormenorizadamente as diferenças entre o produto objeto do pleito e o produto fabricado no Brasil, particularmente no que diz respeito a: matéria(s)-prima(s), composição química, características físicas, normas e especificações técnicas, processo produtivo, usos e aplicações, grau de substitutibilidade e canais de distribuição. Informar outras diferenças identificadas.

3.2 Caso sejam identificadas diferenças entre os dois produtos, esclarecer as razões que levam a crer que tais diferenças não afetam a similaridade.

3.3 Indicar, em relação ao produto alegadamente objeto de dumping e o similar doméstico, se foi

introduzida inovação tecnológica no produto/processo produtivo.

3.4 Informar os motivos que possam determinar a opção preferencial dos consumidores nacionais pelo produto importado, tais como: preços, qualidade, prazos de entrega, prazo para pagamento, evolução tecnológica, outras (especificar).

3.5 Informar se o produto em questão está sujeito a normas ou regulamentos técnicos. Norma técnica é o documento aprovado por uma instituição reconhecida que prevê, para um uso comum e repetitivo, regras, diretrizes ou características para os produtos ou processos e métodos de produção conexos, e cuja observância não é obrigatória. Regulamento técnico é o documento aprovado por órgãos governamentais que estabelece as características do produto ou dos processos e métodos de produção com ele relacionados, com inclusão das disposições administrativas aplicáveis e cuja observância é obrigatória.

3.6 Caso o produto esteja sujeito a normas ou regulamentos técnicos, informar a instituição normalizadora ou reguladora e fornecer lista exaustiva das normas/regulamentos em questão. Na hipótese de não ser possível o fornecimento de lista exaustiva de tais normas ou regulamentos técnicos, tal circunstância deverá ser devidamente justificada.

3.7 Informar as formas de concorrência predominantes neste mercado (preço, diferenciação do produto, assistência técnica, rede de distribuição, propaganda, etc.).

3.8 No caso do setor agropecuário, descrever as políticas governamentais de preços aplicadas ao produto.

SEÇÃO A – Indicadores de desempenho
--

1. Quantidade e Valor das Vendas

- 1.1 Informar o valor e a quantidade vendida no mercado interno e externo do produto similar doméstico e o valor total das vendas da empresa, conforme tabela constante no **Apêndice II**.
- 1.2 Observar que os totais informados no **Apêndice II** devem coincidir com a contabilidade da empresa e com as totalizações das informações fornecidas no **Apêndice XIV**.
- 1.3 Caso exista consumo cativo, isto é, a transferência de produto a ser utilizado como matéria-prima ou insumo sem emissão de nota fiscal de venda, preencher o **Apêndice III**.

2. Capacidade Instalada e Produção

- 2.1 Informar a capacidade instalada nominal e efetiva da linha de produção do produto similar, e respectiva produção, conforme tabela constante no **Apêndice IV**. Caso o produto seja fabricado em mais de uma linha ou planta, fornecer tais informações separadamente.
- 2.2 Caso a capacidade instalada seja comum a outros produtos além do similar doméstico, informar, no mesmo **Apêndice IV**, a produção destes outros produtos, listando-os. Neste caso, informar a capacidade total de produção.
- 2.3 Caso a capacidade instalada tenha sido alterada ao longo do período considerado, explicar em que consistiu tal alteração.
- 2.4 Esclarecer pormenorizadamente como foi calculada a capacidade efetiva.
- 2.5 Informar a ocorrência de eventuais paradas na produção, indicando período, duração e sua motivação.

3. Estoques

- 3.1 Informar os estoques, conforme tabela constante no **Apêndice V**.
- 3.2 Apresentar as informações solicitadas em kg e, se for o caso, na unidade de comercialização, em planilhas separadas. Entende-se por unidade de comercialização a unidade pela qual o produto normalmente é comercializado. Esta unidade deve coincidir com aquela utilizada pela empresa em sua contabilidade (unidades, litros, metros, peças, pares, caixa, etc.).
- 3.3 Informar se há produção para estoque ou se somente contra pedido. Caso haja produção para estoque, informar o nível de estoque considerado ideal.
- 3.4 Caso a empresa entender que, em razão das importações alegadamente a preços de dumping o prazo de permanência em estoque do produto similar doméstico venha aumentando, preencher a tabela constante do **Apêndice VI**.

4. Demonstrações de Resultado
 - 4.1 Apresentar demonstração de resultado relativo às vendas no mercado interno do produto similar de fabricação própria, conforme a tabela constante do **Apêndice VII**.
 - 4.2 Apresentar demonstração de resultado relativo às exportações de produto similar de fabricação própria, conforme tabela constante do **Apêndice VIII**.
 - 4.3 Em todos os casos, informar pormenorizadamente, caso utilizado, o critério de rateio para apuração das despesas e receitas operacionais.
 - 4.4 Apresentar demonstração de resultado relativo às revendas, no mercado interno e externo, de produtos importados ou adquiridos no mercado brasileiro, conforme tabela constante do **Apêndice IX**. Esclarecer as razões que levaram esta empresa a importar o produto ou adquiri-lo no mercado interno, listando os fornecedores nacionais e os estrangeiros por país.
5. Emprego, Massa Salarial e Salário
 - 5.1 Informar, conforme tabelas constantes nos **Apêndices X e XI**, o emprego e a massa salarial pertinentes à linha de produção do produto similar, discriminando a mão-de-obra contratada pela própria empresa (empregados) e a terceirizada por segmento: produção, administração e vendas.
 - 5.2 No **Apêndice X**, deve ser informado o número de empregados constante na folha de pagamentos no último dia de cada período.
 - 5.3 Caso seja adotado critério de rateio, o mesmo deve ser explicado pormenorizadamente e observado para a elaboração dos **Apêndices X e XI**.
6. Retorno de Investimento
 - 6.1 Informar a taxa de retorno da empresa, conforme tabela constante do **Apêndice XII**, indicando, se for o caso, o critério de rateio adotado.
7. Fluxo de Caixa
 - 7.1 Informar o fluxo de caixa conforme tabela constante do **Apêndice XIII**, indicando, se for o caso, o critério de rateio adotado.
8. Capacidade de Captar Recursos ou Investimentos
 - 8.1 Informar os investimentos realizados de **abril de 2015 a março de 2020**, na linha de produção do produto similar doméstico, explicando as principais razões para estes investimentos (ex.: exigências ambientais, padrões de segurança, atualizações tecnológicas, crescimento de demanda) ao longo do referido período e como os mesmos foram financiados (caixa, empréstimos bancários, debêntures, etc.).
 - 8.2 Caso existam, informar os principais fatores que influenciaram negativamente a capacidade de

captar recursos ou investimentos, singularizando questões relacionadas à obtenção de crédito junto a bancos comerciais, histórico de taxas de juros, passivo judicial, entre outros temas relevantes.

8.3 Informar se a empresa tomou empréstimo de curto prazo no período de **abril de 2015 a março de 2020** e informar a taxa média de captação de cada período.

9. Informar se a empresa sofreu os efeitos negativos listados a seguir, como resultado das importações alegadamente a preço de dumping:

I - cancelamento, adiamento ou rejeição de projetos de expansão;

II - rejeição ou não aceitação de propostas de investimento;

III - redução dos investimentos;

IV - rejeição de empréstimos bancários;

V - redução de linhas de crédito;

VI - efeitos sobre os papéis negociados em bolsa;

VII - outros (especificar).

SEÇÃO B – Vendas no Mercado Interno
--

1. Explicações Gerais a respeito da Seção B
- 1.1 Preencher o **Apêndice XIV**, relativo às vendas no mercado interno do produto similar de fabricação própria.
- 1.2 As vendas destinadas à Zona Franca de Manaus e às Zonas de Processamento de Exportações devem ser consideradas como vendas no mercado interno brasileiro.
- 1.3 Observar que as informações apresentadas no **Apêndice XIV** devem ser reconciliadas com a contabilidade da empresa e com as informações apresentadas nos **Apêndices II, V e VII**.
- 1.4 Preencher os campos do **Apêndice XIV** conforme as instruções abaixo:

Campo 0.0 – Indicar o nome da empresa cuja venda está sendo reportada.

Campo 1.1 - Informar o código comercial utilizado pela empresa no curso normal de suas operações de venda. O código do produto deverá ser aquele informado no item IV (“Produto Similar Doméstico e o Processo Produtivo”).

Campo 2.1 - Informar o número da fatura relacionado no sistema contábil da empresa.

Campo 2.2 - Informar se se trata de nota fiscal de venda comum, nota fiscal complementar de preço, nota fiscal complementar de quantidade, etc.

Campo 3.0 - Informar a data da fatura/nota fiscal.

Campo 4.0 - Informar a data de embarque da fábrica para o cliente ou do local de distribuição para o cliente. Entende-se por local de distribuição qualquer galpão ou armazém não localizado junto à unidade fabril da empresa.

Campo 5.0 - Informar o código de cada um dos clientes. Fornecer a lista completa de clientes, relacionando o código e a respectiva razão social.

Campo 6.0 - Classificar o cliente conforme a classificação abaixo, tendo por base a definição constante do §10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013:

1 = não relacionado

2 = relacionado.

Campo 7.0 - informar a categoria do cliente:

1 = usuário/consumidor final

2 = distribuidor autorizado

3 = outros distribuidores

4 até n = outras (especificar).

Campo 8.0 - Informar a data de registro do recebimento do pagamento efetuado pelo cliente. Caso não seja possível recuperar tal data, informar o prazo médio de pagamento acordado. Se uma fatura em particular não foi paga, deixar o campo em branco.

Campo 9.0 - Informar o termo de entrega. Descrever o termo de entrega, indicando os códigos utilizados

e o significado de cada um e esclarecer as responsabilidades de cada parte (vendedor e comprador).

1 = posto cliente

2 = posto lugar determinado pelo comprador

3 = ex fabrica

4 até n = outros termos de entrega (especificar).

Campo 10.0 - informar a quantidade vendida (unidade informada, preferencialmente unidade de peso: kg ou t) em cada transação.

Campo 11.0 - informar a quantidade vendida (unidade de comercialização).

Campo 12.0 - Informar o valor total da venda (incluso IPI) constante da fatura/nota fiscal. Os descontos e/ou abatimentos, concedidos após a emissão da fatura/nota fiscal, devem ser registrados separadamente nos campos 14 e 15.

Campo 13.0 - Informar o valor total do desconto concedido ao cliente. A empresa poderá apresentar, separadamente, planilha com os valores totais de cada um dos tipos de desconto concedido. Explicar a política da empresa para concessão de cada um dos tipos de descontos, esclarecendo se foram concedidos na forma de crédito, desconto em vendas futuras ou em mercadorias. Caso tais descontos variem de acordo com o cliente, explicar a política adotada para cada categoria de cliente. Explicar como foram calculados/obtidos esses valores e apresentar a metodologia e a memória de cálculo.

Campo 14.0 - Informar o valor total do abatimento concedido ao cliente. A empresa poderá apresentar, separadamente, planilha com os valores totais de cada um dos tipos de abatimento concedido. Explicar a política da empresa para concessão de cada um dos tipos de abatimento, esclarecendo se foram concedidos na forma de crédito, desconto em vendas futuras ou em mercadorias. Caso tais abatimentos variem de acordo com o cliente, explicar a política adotada para cada categoria de cliente. Explicar como foram calculados/obtidos esses valores e apresentar a metodologia e a memória de cálculo.

Campo 15.1 - Informar o valor total do frete interno incorrido da unidade de produção ao local de armazenagem (deduzidos os valores dos tributos recuperáveis). Quando houver necessidade de alocar o frete em função da diversidade de itens incluídos no carregamento, a alocação será efetuada na base em que o valor do frete foi calculado (ex.: peso, volume). Se não houver possibilidade de identificar o valor do frete de cada embarque, descrever como tal valor foi calculado/obtido, anexando a memória de cálculo. Caso a empresa utilize seus próprios veículos, explicar como esse valor foi calculado/obtido e apresentar a memória de cálculo.

Campo 15.2 - No caso de preenchimento do campo 16.1, a empresa poderá informar o valor total incorrido com armazenagem. Explicar como foram calculados/obtidos esses valores e apresentar a metodologia e a memória de cálculo.

Campo 15.3 - Informar o valor total do frete interno incorrido da unidade de produção/armazenagem ao local de entrega designado pelo cliente (deduzidos os valores dos tributos recuperáveis). Quando houver necessidade de alocar o frete em função da diversidade de itens incluídos no carregamento, a alocação será efetuada na base em que o valor do frete foi calculado (ex.: peso, volume). Descrever os meios de transporte utilizados para entregar a mercadoria aos clientes. Se não houver possibilidade de identificar o valor do frete de cada embarque, descrever como tal valor foi calculado/obtido, anexando a memória de cálculo. Caso a empresa utilize seus próprios veículos, explicar como o valor do frete para venda foi calculado/obtido e apresentar a memória de cálculo.

Campo 16.0 - Informar o valor total de seguro interno incorrido da unidade produção/armazenagem até o

local de entrega designado pelo cliente. Se não houver possibilidade de identificar o valor do seguro de cada embarque, descrever como tal valor foi calculado/obtido, anexando a metodologia e a memória de cálculo.

Campo 17.0 - Informar a unidade federativa (Estado) do destino da mercadoria (base de cálculo do ICMS).

Campo 18.1 - Informar o valor total do ICMS relacionado à venda.

Campo 18.2 - Informar o valor total do ICMS (substituição tributária) relacionado à venda.

Campo 18.3 - Informar o valor total do IPI relacionado à venda.

Campo 18.4 - Informar o valor total do PIS relacionado à venda.

Campo 18.5 - Informar o valor total da COFINS relacionado à venda.

Campo 19.0 - Informar e especificar outros valores a serem deduzidos para apuração da receita líquida. A empresa poderá apresentar, separadamente, planilha demonstrativa com tais valores.

SEÇÃO C – Custo de Produção

1. Custo de Produção

1.1 Informar se houve mudança de critério de alocação de custo e, em caso positivo, esclarecer a natureza da alteração.

1.2 Informar as condições de aquisição de matérias-primas, insumos e/ou utilidades (fornecedores independentes, de partes relacionadas e/ou se há consumo cativo). Esclarecer como são formados os preços em cada uma destas operações.

1.3 Fornecer a estrutura de custos de acordo com o modelo constante do **Apêndice XV**, para cada CODPROD ou grupos de CODPROD identificado no item IV (“Produto Similar Doméstico e o Processo Produtivo”) deste questionário. Em relação ao último período (P5), também deverão ser fornecidas informações mensais no **Apêndice XVI**. Caso o produto seja produzido em mais de uma planta, deve ser informado o custo de produção de cada uma delas.

2. Instruções de preenchimento dos **Apêndices XV e XVI**:

A	Custos Variáveis	Informar o custo variável total, que deverá corresponder ao somatório das colunas A1, A2, A3 e A4.
		<p>Informar o <u>custo total</u> incorrido com cada uma das principais matérias-primas e insumos utilizados na fabricação do produto. Cada uma das rubricas deverá ser discriminada por meio da inserção de nova coluna na planilha (A1.1 a A1.n).</p> <p>Para cada matéria-prima/insumo principal reportado, adicionar coluna na planilha, contendo o <u>consumo unitário efetivo</u> referente àquela matéria-prima/insumo principal e a unidade em que essa informação será fornecida. Para fins de preenchimento deste campo, consumo unitário deverá ser entendido como a <u>quantidade</u> de determinada matéria-prima/insumo principal necessária para a fabricação de 1 unidade do produto.</p>
A2	Outras matérias-primas e insumos	Informar o <u>custo total</u> incorrido com outras matérias-primas e insumos utilizados na fabricação do produto.
A3.n	Utilidades	<p>Informar o <u>custo total</u> com utilidades incorrido na fabricação do produto. Deverão ser informados os custos incorridos com utilidades como água, energia elétrica ou qualquer outra fonte de energia (e.g. térmica, vapor ou gás), entre outros. Cada uma das rubricas deverá ser discriminada por meio da inserção de nova coluna na planilha (A3.1 a A3.n).</p> <p>Para cada rubrica reportada, adicionar coluna na planilha, contendo o consumo unitário efetivo referente àquela utilidade e a unidade em que essa informação será fornecida. Para fins de preenchimento deste campo, consumo unitário deverá ser entendido como a quantidade de determinada utilidade necessária para a fabricação de 1 unidade do produto.</p>

A4.n	Outros custos variáveis	Informar o <u>custo total</u> incorrido com outros custos variáveis na fabricação do produto. Neste campo, deverão ser discriminados os demais custos variáveis considerados relevantes em relação ao custo de produção. Cada custo deverá ser discriminado por meio da inserção de nova coluna na planilha (A4.1 a A4.n). A última coluna (A4.n) poderá conter soma dos custos variáveis não relevantes, ou seja, dos custos variáveis que não tiverem sido individualmente discriminados, de modo que não será necessário especificar esses custos.
B	Mão de obra	Informar o <u>custo total</u> incorrido com mão de obra, que deverá corresponder ao somatório das colunas B1 e B2.
B1	Mão de obra direta	Informar o <u>custo total</u> incorrido com todos os empregados envolvidos diretamente na fabricação do produto. Deverão ser incluídos nesta rubrica os valores incorridos com salários, bônus, horas-extras, férias, seguro, auxílio-doença e outros benefícios. Ademais, informar, na coluna à direita, o consumo unitário efetivo referente à mão de obra direta, ou seja, o <u>número de horas trabalhadas</u> necessários para a fabricação de 1 unidade do produto.
B2	Mão de obra indireta	Informar o <u>custo total</u> incorrido com todos os empregados indiretamente envolvidos na fabricação do produto.
C	Custos Fixos	Informar o <u>custo fixo total</u> , que deverá corresponder ao somatório das colunas C1 e C2.
C1	Depreciação	Informar o <u>custo total</u> com depreciação alocado para o produto. Explicar a metodologia de cálculo utilizada na alocação desse custo.
C2.n	Outros custos fixos	Informar o custo total incorrido com outros custos fixos alocado para o produto. Explicar a metodologia de cálculo utilizada na alocação desses custos. Neste campo, deverão ser discriminados os demais custos fixos considerados relevantes em relação ao custo de produção. Cada custo deverá ser discriminado por meio da inserção de nova coluna na planilha (C2.1 a C2.n). A última coluna (C2.n) poderá conter soma dos custos fixos não relevantes, ou seja, dos custos fixos que não tiverem sido individualmente discriminados, de modo que não será necessário especificar esses custos.
D	Custo de Produção	Apresentar a soma de A + B + C.

3. Caso a empresa tenha respondido ao parágrafo 2.3 do item IV (“Produto Similar Doméstico e o Processo Produtivo”), indicar de que forma a venda de subprodutos ou refugos impactou no custo.

4. Observar que os valores informados nos **Apêndices XV e XVI** devem ser reconciliados com a contabilidade de custo e financeira da empresa.

SEÇÃO D – Dano

1. Dano à empresa

1.1 Indicar de que forma o dano à empresa se materializou, apontando os principais indicadores de desempenho que refletem a deterioração da situação.

2. Outros fatores de dano

2.1 Informar se, durante o período de **abril de 2015 a março de 2016**, houve mudanças no padrão de consumo no mercado brasileiro do produto importado.

2.2 Informar se existem práticas restritivas no Brasil ao comércio do produto importado. Em caso positivo, descrever pormenorizadamente tais práticas, esclarecendo se essas se aplicam igualmente aos produtores domésticos e estrangeiros.

2.3 Indicar quaisquer outros fatores que possam estar causando o dano, tais como:

I - o volume e preço de importações não sujeitas ao direito antidumping;

II - o impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos;

III - contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo;

IV - práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles;

V - progresso tecnológico;

VI - desempenho exportador;

VII - produtividade da indústria doméstica;

VIII - consumo cativo e importações e/ou revenda do produto importado pela indústria doméstica; e

IX - qualquer outro fator considerado importante.

SEÇÃO E – Importações

1. Em sendo o caso, descrever, detalhadamente, a soda cáustica líquida importada por essa empresa. Acrescentar informações e especificações relevantes que permitam caracterizar tecnicamente este produto, tais como nome/código comercial do fabricante, tipo, mercado a que se destina, dentre outros. Se disponível, anexar catálogo de soda cáustica líquida.
2. Indicar se há diferença de qualidade entre o produto importado e o produzido por essa empresa. Informe, também, os motivos básicos, de ordem técnica, financeira, operacional ou outra, que determinam a opção pelo produto importado e não pelo produto fabricado no Brasil.
3. Informar quais os principais elementos determinantes na formação do preço do produto importado e os lotes usuais de comércio (quantidade mais frequente nas transações normais), esclarecendo se há distinção entre os lotes de produto adquirido nos mercados interno e no mercado externo, bem como, em caso positivo, em que medida isso se reflete nos preços.
4. Informar a existência de incentivos/benefícios fiscais na importação (ex.: *drawback* etc.).
5. Esclarecer se essa empresa submete a soda cáustica líquida importada a algum processo de transformação e/ou embalagem, descrevendo sucintamente tal processo, ou se o(a) utiliza e/ou revende na forma em que foi importada. Informar, ainda, se a soda cáustica líquida importada é posteriormente exportado(a) ou vendido(a) no mercado interno.
6. Caso essa empresa revenda a soda cáustica líquida importada, informar quais são os tipos/categorias de clientes/segmentos de mercado, bem como a participação de cada tipo/categoria no total de vendas. Informar também os canais de distribuição para cada tipo/categoria de cliente/segmento de mercado.
7. Esclarecer a política comercial na aquisição de soda cáustica líquida: existência de contratos de fornecimento e sua periodicidade; alguma prática de desconto por distribuição, por região, por quantidade comprada; prêmio, crédito ou bonificação semestral ou anual, etc.
8. Informar o custo financeiro e o prazo médio para pagamento das importações do referido produto. Informar também se essa empresa é beneficiária de algum programa de financiamento à importação por parte das empresas exportadoras, entidades financeiras de fomento à exportação, ou outra.
9. Informar, caso haja, serviços de pós-venda (assistência técnica, controle ambiental etc.), fornecidos pela empresa produtora/exportadora a seus clientes.
10. Informar a localização dos centros de estocagem do produto, bem como a distância média em relação aos principais clientes de sua empresa.
11. Preencher o **Apêndice XVII**, no caso de esta empresa ter desembaraçado importações, **de abril de 2019 a março de 2020**, de soda cáustica líquida **objeto da investigação**, comumente classificados(as) no(s) subitem(ns) 2815.12.00 da NCM e originárias dos **Estados Unidos da América**.
12. O preenchimento dos campos do **Apêndice XVII** deverá ser realizado em conformidade com as instruções abaixo.
 - a) Os campos n^{os} 01 a 14 deverão ser preenchidos de acordo com os documentos utilizados no desembaraço da mercadoria.

- b) Nos campos nºs 15 a 38 deverão ser informados os valores totais (em reais) das despesas de internação efetivamente incorridas no desembaraço da mercadoria no Brasil. Não há necessidade de informar os valores incorridos com os seguintes tributos: ICMS, IPI, PIS e COFINS. Caso uma mesma Declaração de Importação ampare a internação de outros produtos, além do objeto da investigação, explicar a metodologia utilizada pela empresa para o cálculo do rateio dessas despesas de internação.

14. O preenchimento dos campos do **Apêndice XVIII** deverá ser realizado em conformidade com as instruções abaixo.

- a) Os campos nºs 01 a 05 deverão ser preenchidos de acordo com os documentos utilizados no desembaraço da mercadoria.

- b) O campo nº 06 deve ser preenchido de acordo com a instrução “c” de preenchimento do **Apêndice XVII**.

15. No caso de revenda no mercado interno do produto objeto da investigação importado por essa empresa, originárias dos Estados Unidos da América, preencher o **Apêndice XIX** para as vendas realizadas de abril de 2019 a março de 2020.

16. O **Apêndice XIX**, contudo, **SOMENTE** deverá ser preenchido se existir alguma relação direta ou indireta (vinculação acionária, integrantes do mesmo grupo econômico, etc.) entre essa empresa e algum produtor /exportador estrangeiro dos Estados Unidos da América do produto em questão.

17. As vendas destinadas à Zona Franca de Manaus e às Zonas de Processamento de Exportações devem ser consideradas como vendas no mercado interno brasileiro.

18. O preenchimento dos campos do **Apêndice XIX** deverá ser realizado em conformidade com as instruções abaixo. Cada linha da planilha Excel deverá corresponder às informações de um único item discriminado na nota fiscal de venda:

Campo Nº 01 Número da Nota Fiscal de Venda

Observação: Informar o número da nota fiscal de venda.

Campo Nº 02 Data da Nota Fiscal de Venda

Observação: Informar a data de emissão da nota fiscal de venda no formato DD/MM/AAAA.

Campo Nº 03.1 Código do Produto

Observação: Informar os códigos comerciais utilizados por sua empresa no curso normal das operações de venda do produto em questão.

Campo Nº 04 Nome do Cliente

Observação: Informar o nome do cliente.

Campo Nº 05 Relacionamento com o Cliente

Observação: Informar o código especificando se o cliente é uma parte relacionada.
1 = cliente não relacionado
2 = cliente relacionado

Campo Nº 06 Categoria do Cliente

Observação: Informar a categoria do cliente:
1 = usuário/consumidor final
2 = distribuidor autorizado

Complementação:	3 = outros distribuidores 4 até n = outras (especificar) Identificar os clientes que se enquadrem em mais de uma categoria, fornecendo as explicações pertinentes.
Campo Nº 07	Data da Venda
Observação:	Informar a data da venda. Caso sejam utilizadas datas de venda variando conforme o tipo de transação (ex.: em alguns casos, a data da nota fiscal de venda; em outros, a data do contrato), criar uma coluna para identificar a data com o tipo de transação (ex.: CONT para contrato e NOT para nota fiscal).
Complementação:	A data deve ser informada no formato DD/MM/AAAA.
Campo Nº 08.1	Termos de Entrega
Observação:	Informar os termos de entrega. 1 = posto cliente 2 = posto lugar determinado pelo comprador 3 = ex fabrica 4 até n = especificar outros termos de entrega
Complementação:	Descrever os termos de entrega, indicando os códigos utilizados e o significado de cada um.
Campo Nº 08.2	Condição de Pagamento
Observação:	Relacionar a condição de pagamento concedida aos clientes. 1 = pagamento antecipado 2 = à vista 3 = 30 dias após a fatura 4 = especificar outras condições de pagamento
Complementação:	Descrever detalhadamente as condições de pagamento concedidas pela empresa, informando os códigos utilizados para cada uma delas, esclarecendo se variam conforme o canal de distribuição e como estão relacionadas. Indicar se as condições de pagamento estão explicitadas ou codificadas em cada uma das faturas, ou, de outra forma, como os clientes aceitam as condições de pagamento. Os códigos acima relacionados são meramente exemplificativos, não havendo necessidade, portanto, de utilizá-los.
Campo Nº 09	Data de Recebimento do Pagamento
Observação:	Informar a data de registro do recebimento do pagamento efetuado pelo cliente. A data deve ser informada no formato DD/MM/AAAA.
Complementação:	Indicar a fonte para determinar a data de pagamento. Caso não seja possível recuperar tal data, informar as razões para o não preenchimento do campo. Ainda, se uma fatura em particular não foi paga, deixar simplesmente o campo em branco.
Campo Nº 10.1	Quantidade Vendida na unidade de medida comercializada, preferencialmente kg (quilogramas líquidos) ou t (toneladas)
Observação:	informar a quantidade vendida na unidade de medida comercializada, preferencialmente kg (quilogramas líquidos) ou t (toneladas) em cada transação.
Campo Nº 10.2	Quantidade (unidade de comercialização)
Observação:	Informar a quantidade vendida (na unidade de comercialização).
Campo Nº 11	Valor Total Bruto

Observação:	Informar o valor total (R\$) da nota fiscal de venda.
Campo Nº 12	IPI
Observação:	Informar o valor total do IPI (R\$) da venda.
Campo Nº 13	PIS
Observação:	Informar o valor total do PIS (R\$) da venda.
Campo Nº 14	COFINS
Observação:	Informar o valor total da COFINS (R\$) da venda.
Campo Nº 15	ICMS
Observação:	Informar o valor total do ICMS (R\$) da venda.
Campo Nº 16	Descontos e Abatimentos
Observação:	Informar o valor total (R\$) de eventuais descontos e abatimentos concedidos após a emissão da nota fiscal de venda.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar, em sendo o caso, metodologia e memória de cálculo.
Campo Nº 17	Frete s/Venda
Observação:	Informar o valor total (R\$) do frete interno incorrido na venda.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar, em sendo o caso, metodologia e memória de cálculo.
Campo Nº 18	Seguro s/Venda
Observação:	Informar o valor total (R\$) do seguro interno incorrido na venda.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar, em sendo o caso, metodologia e memória de cálculo.
Campo Nº 19	Despesas Diretas de Vendas
Observação:	Informar o valor total (R\$) de eventuais outras despesas diretas incorridas na venda da mercadoria.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar, em sendo o caso, metodologia e memória de cálculo, bem como planilha com as contas contábeis identificadas com tais valores.
Campo Nº 20	Despesas Indiretas de Vendas
Observação:	Informar o valor total (R\$) das despesas indiretas incorridas pela empresa.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar metodologia e memória de cálculo, bem como planilha com as contas contábeis identificadas com tais valores.
Campo Nº 21	Despesas Gerais e Administrativas
Observação:	Informar o valor total (R\$) das despesas gerais e administrativas incorridas pela empresa.
Complementação:	Informar como tais valores foram obtidos no sistema contábil da empresa. Apresentar metodologia e memória de cálculo, bem como planilha com as contas contábeis identificadas com tais valores.
Campo Nº 22	Custo de Manutenção de Estoques

Observação: Informar o valor total (R\$) do custo de oportunidade para manter estoques para venda calculado com base no custo real de tomada de empréstimos de curto prazo efetuado pela empresa. Caso a empresa não tenha tomado empréstimos de curto prazo no período de investigação, utilizar a taxa publicada de um banco comercial para empréstimos de curto prazo.

Complementação: descrever como o produto similar é estocado antes da venda e fornecer o período médio de tempo do estoque até a venda ao cliente. O custo informado deve ser baseado no período entre a data em entrada em estoque até a data de embarque para o cliente. Indicar a fonte utilizada para taxas de juros de curto prazo no cálculo.

Campo Nº 23

Custo Financeiro

Observação: informar o valor total (R\$) do custo de oportunidade financeiro da venda com base no custo real de tomada de empréstimos de curto prazo efetuado pela empresa. Caso a empresa não tenha tomado empréstimos de curto prazo no período de investigação, utilizar a taxa de um banco comercial para empréstimos de curto prazo para o período correspondente à data da venda. Esse valor deverá ser calculado e informado na base de transação a transação, utilizando o número de dias entre a data de embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento. Se a data do pagamento efetivo não estiver disponível no sistema contábil da empresa, poderá ser calculada com base no prazo médio de recebimento de suas contas.

Complementação: fornecer a fórmula utilizada para esse cálculo e uma planilha especificando como a taxa média de juros de curto prazo foi calculada. Informar a fonte das taxas de juros de curto prazo utilizadas nos cálculos e apresentar documentação pertinente.

APÊNDICE I

TERMO DE RESPONSABILIDADE

PARTE INTERESSADA:

REPRESENTANTE LEGAL:

CARGO/FUNÇÃO DO REPRESENTANTE LEGAL:

TELEFONE:

ENDEREÇO:

ENDEREÇO ELETRÔNICO (e-mail):

Certifico a veracidade das informações contidas neste questionário e estou ciente de que essas informações estão sujeitas a verificação **in loco** pela SDCOM.

Autorizo a SDCOM a utilizar as informações apresentadas neste questionário.

Estou ciente de que as informações apresentadas em caráter confidencial, desde que fundamentadas, serão tratadas como tal e não serão reveladas sem autorização expressa da parte que represento, observadas as disposições legais pertinentes.

Local e data

Assinatura do representante legal
Nome legível do representante legal
Cargo do representante legal