



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

CIRCULAR Nº 47, DE 26 SETEMBRO DE 2012  
(Publicada no D.O.U. de 27/09/2012)

A SECRETÁRIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52000.030322/2010-67, decide:

1. Encerrar, sem aplicação de direito antidumping, nos termos do inciso I do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995, em razão de não ter sido caracterizada a existência de dano à indústria doméstica decorrente das importações a preços de dumping, a investigação iniciada pela Circular SECEX nº 16, de 15 de abril de 2011, publicada no Diário Oficial da União de 18 de abril de 2011, para averiguar a existência de dumping nas exportações de laminados planos revestidos, comumente classificado nos itens 7210.30.10, 7210.49.10, 7210.61.00 e 7210.70.10 da Nomenclatura Comum do Mercosul, da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México, para o Brasil, de dano à indústria doméstica e de relação causal entre estes.

1.1. Tornar públicos os fatos que justificaram o encerramento da investigação, constantes do anexo à presente circular.

2. Esta Circular entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

TATIANA LACERDA PRAZERES

## ANEXO

### **1. Do processo**

#### **1.1. Da petição**

Em 1º de outubro de 2010, a Companhia Siderúrgica Nacional, doravante também denominada “peticionária” ou “CSN”, protocolizou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, revestidos de zinco ou de ligas de alumínio-zinco, ou pintados, quer sejam envernizados ou não, não ondulados, doravante denominados “laminados planos revestidos” ou “LPR”, da Comunidade da Austrália (Austrália), Estados Unidos Mexicanos (México), República da Índia (Índia), República da Coreia (Coreia do Sul) e República Popular da China (China), para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Após o exame preliminar da petição, o Departamento de Defesa Comercial – DECOM, em 22 de outubro de 2010, solicitou à peticionária, com base no caput do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, por meio do Ofício nº—04.159/2010/CGAP/DECOM/SECEX, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária protocolou as informações em 17 de novembro de 2010, apresentando, em 19 e 29 de novembro de 2010, esclarecimentos adicionais.

A peticionária identificou a Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A – Usiminas, doravante denominada “Usiminas”, e a ArcelorMittal Brasil, doravante denominada “ArcelorMittal”, como outras produtoras nacionais. Essas empresas expressamente manifestaram apoio ao pleito, por intermédio de correspondências juntadas à petição.

Em 15 de dezembro de 2010, após a análise das informações apresentadas, a peticionária foi informada, por meio do Ofício nº 05.229/2010/CGAP/DECOM/SECEX, de que a petição foi considerada devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### **1.2. Da notificação aos governos dos países exportadores**

Em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, em 27 de dezembro de 2010, os governos da Austrália, México, Índia, Coreia do Sul e China foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início da investigação de que trata o presente processo.

##### **1.2.1. Das manifestações acerca da notificação aos governos dos países exportadores**

Após ser notificada sobre existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início da investigação, a Embaixada da Coreia do Sul manifestou-se, em 20 de janeiro de 2011, argumentando que o preço de importação do laminado plano revestido coreano era superior aos da China, México, Índia e Austrália. Concluiu que “(s)endo assim, pode-se constatar que a prática de dumping não estava presente quando da comercialização do produto coreano”.

Ainda segundo a Embaixada sul-coreana: “O aço laminado plano revestido coreano tem sido fornecido especialmente para a indústria automotiva brasileira sob contratos de longo prazo. Tal produto encontra-se em escassez nos fornecedores locais (domésticos). Esse tipo de aço supracitado, usado na fabricação de carros, é um produto de alta-qualidade, o qual é limitado e produzido por poucos países,

(Fls. 3 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

como Coreia e Japão. Portanto, seria de grande desejo que o Governo Brasileiro considerasse exclusão do aço laminado plano revestido da lista de investigação de dumping, para que seja intensificada a competitividade da indústria automotiva brasileira.”

### **1.2.2. Do posicionamento do DECOM**

A caracterização do dumping ocorre quando o valor normal é superior ao preço de exportação. Portanto, o preço de exportação de um país ser superior ao de outro não é indicativo quanto à prática de dumping.

Sobre o fornecimento de LPR para o setor automotivo, a petição identificou claramente que o produto em questão tem uso em distintos setores econômicos.

### **1.3. Da abertura da investigação**

Considerando o que consta do Parecer DECOM nº 29, de 28 de dezembro de 2010, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações para o Brasil de laminados planos revestidos, da Austrália, da China, da Coreia do Sul, da Índia e do México, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 16, de 15 de abril de 2011, publicada no Diário Oficial da União de 18 de abril de 2011.

### **1.4. Da notificação de início e da solicitação de informações às partes interessadas**

Em atendimento ao que dispõem os §§ 2º e 3º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, o DECOM notificou do início da investigação a petionária, os produtores domésticos que manifestaram apoio à petição, as indústrias identificadas como relaminadoras, as Embaixadas da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México, os importadores brasileiros e os produtores/exportadores dos países acima citados, identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) e da petição.

Observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, às Embaixadas da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México, e aos produtores/exportadores estrangeiros cujo endereço completo pôde ser identificado pelo DECOM foram enviadas, também, cópias do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

Ressalte-se que no caso da China, da Coreia do Sul e da Índia, conforme o item 4 da Circular SECEX nº 16, de 2011, em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, o Departamento, consoante previsão contida no art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, e do Artigo 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, selecionou o maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações desse países para o Brasil do produto em consideração. O Departamento concedeu ainda prazo de 15 dias, contado a partir da expedição da notificação de início, para os produtores/exportadores se manifestarem sobre esta seleção. Cabe mencionar que a seleção definida pelo Departamento não foi objeto de contestação pelas partes interessadas.

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

No caso da China, este Departamento, em razão de desconhecer o endereço de certos produtores/exportadores chineses, solicitou à Embaixada que procedesse à notificação dos mesmos acerca do início da investigação.

Segundo o disposto no art. 27 do referido Decreto, foram ainda enviados aos produtores nacionais, aos relaminadores e aos importadores os respectivos questionários.

Posteriormente, este Departamento identificou outros importadores nacionais, que foram também notificados, tendo sido enviado o questionário apropriado.

Atendendo ao disposto no § 3º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar a República da Coreia (Coreia do Sul) como terceiro país de economia de mercado para fins de apuração do valor normal da China, já que esse país não é considerado, para fins de defesa comercial, um país de economia predominantemente de mercado.

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

## **1.5. Do recebimento das informações solicitadas**

### **1.5.1. Dos produtores nacionais**

Mediante justificativa, após terem solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, as empresas que compõem a indústria doméstica (CSN, Usiminas e ArcelorMittal), responderam ao questionário tempestivamente. Foram solicitadas informações complementares a essas empresas, em 12 de agosto de 2011 (CSN), 17 de agosto de 2011 (ArcelorMittal) e 19 de agosto de 2011 (Usiminas), as quais foram apresentadas dentro do prazo estipulado.

### **1.5.2. Dos relaminadores**

Das 4 empresas identificadas como relaminadoras, a Mangels Industrial S.A. informou, em 6 de junho de 2011, que [*confidencial*], e solicitou a dispensa de responder ao referido questionário e sua exclusão da investigação.

A empresa Tekno S/A Indústria e Comércio, em manifestação protocolada em 11 de maio de 2011, pediu para não responder ao questionário. Essa empresa acrescentou que possui atualmente duas linhas de pré-pintura de metais com as seguintes características: “1 – Uma linha de pré pintura com capacidade de produção de 6.000 toneladas mensais, locada exclusivamente a empresa Novelis do Brasil Ltda para realização de serviços de pintura e envernizamento em bobinas de alumínio utilizadas pelo setor de latas de refrigerantes e cervejas; 2- Uma linha de pré pintura com capacidade de produção de 7.000 toneladas mensais – Processando atualmente cerca de 70% dessa capacidade (+/-5.000 toneladas mensais) das quais: cerca de 4.300 toneladas refere-se a serviços de pré-pintura em diversos matérias como: -Aço Galvanizado, Aço Eletro Galvanizado, Folhas de Flandres, Alumínio, Aço Inoxidável, Aço Laminado a Frio, material estes de propriedade de terceiros. Para o saldo de (+/- 700 toneladas mensais) todos os insumos citados acima são adquiridos no mercado nacional das principais usinas Brasileiras (CSN, Usiminas e ArcelorMittal) e comercializados sob os códigos 7210.70.10 e 7212.40.10. Desta forma, podemos nos considerar como um Prestador de Serviço não tendo o controle total de todos os custos envolvidos nos produtos finais o que torna impossível poder participar deste processo através dos Questionários supramencionados.”

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

O Departamento notificou à Mangels sua exclusão do processo, por meio do Ofício nº 02.454/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 23 de maio de 2011. As demais empresas identificadas como relaminadoras não se manifestaram e nem responderam ao questionário.

### **1.5.3. Dos importadores**

As seguintes empresas, identificadas como importadoras, apresentaram suas respostas dentro do prazo inicialmente concedido: Aço Paraná Comércio de Aço e Ferro Ltda, Açofer Indústria e Comércio Ltda, Açotel Indústria e Comércio Ltda, Açotelha Indústria e Comércio de Telhas Galvanizadas Ltda, Biazam Produtos Metalúrgicos Ltda, Bulltrade Industrial Ltda, Casp SA Indústria e Comércio, Comercial Água Viva Ltda, Coperfil Indústria e Comércio de Perfilados Ltda, DMC Brasil - Indústria e Comércio de Cabines de Pintura e Eq., Electrolux da Amazônia Ltda, Electrolux do Brasil S/A, Eletrofrio Refrigeração Ltda., Eternit S A, Frefer S/A Indústria e Comércio de Ferro e Aço, Indústria e Comércio de Ferros Lealfer Ltda, Industrial Page Ltda, Intermesa Trading S/A, Lumimundi do Brasil Ltda - Epp., Massimex Trading Ltda, Mastra Indústria e Comércio Ltda, Metalfrio Solutions S.A., Metalúrgica Barra do Pirai S/A, Nobre Trading Importação e Exportação Ltda, Oceans Comércio Importação Exportação Ltda, Otam Ventiladores Industriais Ltda, Panatlântica Catarinense S/A, Panatlântica S.A., PB Aços Indústria e Comércio Ltda., Perfilados Rio Doce S/A, Perimetral Comercial De Laminados Ltda, Projeart Indústria de Estruturas Metálicas Ltda, Refrimate Engenharia Do Frio Ltda, Roll For Artefatos Metálicos Ltda, Royal Pine Comercial Ltda, Sivercon Construtora Ltda, Soufer Exportação e Tecnologia em Aço Ltda, Soufer Industrial Ltda., Telhaço Indústria e Comércio Ltda, Telhas Cascavel Ltda, Tromink Industrial Ltda., TSC Comércio Exterior Ltda. e Vector Refrigeração Ltda.

As empresas importadoras a seguir relacionadas solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder ao questionário do DECOM, fornecendo as respectivas justificativas, e apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido: Ananda Metais Ltda, Carlos Becker Metalúrgica Industrial Ltda, Comil Silos e Secadores Ltda, Contini & Cia Ltda, Danica Termointustrial Brasil Ltda, Danica Termointustrial Centro-Oeste Ltda, Danica Termointustrial Nordeste Ltda, Estaleiro Atlântico Sul S/A, Euro Telhas Indústria e Comércio Ltda, Eurobras Construções Metálicas Moduladas Ltda, Fiat Automóveis SA, Ford Motor Company Brasil Ltda, Global Comércio Internacional Ltda, Greif Embalagens Industriais do Brasil Ltda., IPM - Indústria de Produtos Metalúrgicos Ltda, JEA Indústria Metalúrgica Ltda, Kepler Weber Industrial S/A, Marcegaglia do Brasil Ltda, Mascarello - Carrocerias e Ônibus Ltda, Mercofricon S/A, Metalúrgica Mardel Ltda, Metalúrgica Nakayone Ltda, Metform S.A., Multiperfil Grasser Indústria e Comércio de Perfilados Ltda., Renault do Brasil S.A, Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda, Sinalmig Sinais/Sistemas e Programação Visual Ltda, Trop Comércio Exterior Ltda, Tuper S/A e Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda.

As empresas importadoras a seguir solicitaram exclusão da investigação, alegando que não importaram o produto objeto da investigação, importaram por conta e ordem de terceiro ou realizaram apenas uma importação esporádica. O Departamento as informou de que seriam excluídas da base de dados e não mais receberiam notificações sobre a investigação. As empresas são: AC Comercial Importadora e Exportadora Ltda, Agrosilos Metalúrgica Ltda Epp, Apiários da Integração Agroindustrial Comercial Exportadora Ltda, Bauruchapas Comércio de Ferro e Aço Ltda, Bolland Security - Indústria e Comércio de Equipamentos Eletrônicos Ltda, Brasil Eletrônica Componentes Ltda, Clac Importação e Exportação Ltda, CMC - Módulos Construtivos Ltda., CNH Latin America Ltda, DM8 Industrial e Comercial Importadora Ltda, Dong Yang Creditech do Brasil Ltda, Exporte Empresa Comercial Exportadora Ltda, Faurecia Emissions Control Technologies Limeira Ltda, First S/A, GSI Brasil Indústria e Comércio de Equipamentos Agropecuários Ltda, Guilherme Schmidt Carpes, Indústria de Fogões V.

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Petrycoski Ltda, Jacinto da Silva Rebelo, Manchester Tubos e Perfilados S/A, Mepcorreia Comercial Serviços Importadora e Exportadora Ltda, Mercantrading Comércio Importação e Exportação Ltda, Mondiale Importação e Exportação Ltda, Multimex S/A, Munters Brasil Indústria e Comércio Ltda, Oceans Comércio Importação Exportação Ltda, Repretec Trading Ltda, RS Produtos Siderúrgicos Ltda, Sato Comércio Internacional Ltda, Server Company Comércio Internacional S/A, Telhar Indústria e Comércio de Produtos Siderúrgicos Ltda, Trade Tower Comercial Importadora e Exportadora Ltda, Tradelog Importação e Exportação de Produtos em Geral Ltda – ME, Tuboplás - Indústria e Comércio de Tubos Ltda, Ambar DLI Distribuição e Logística Integrada Ltda., Ancora Brasil Comércio, Importação e Exportação Ltda ME, Centro Manufatureiro do Aço Ltda, Distribuidora de Commodities Brasil Ltda, Kofar Produtos Metalúrgicos Ltda, Kortgeral Produtos Siderúrgicos Ltda, Metalúrgica Quasar Ltda, Perfioeste Distribuidora de Ferro e Aço Ltda, Sideraço Indústria e Comércio de Produtos Siderúrgicos Ltda., Tuberfil Indústria e Comércio de Tubos Ltda e Visolux Comunicação e Sinalização Visual Ltda.

A empresa Votorantim Siderurgia S.A. solicitou sua habilitação como parte interessada em 28 de abril de 2011. Em 4 de maio de 2011, este Departamento informou, por meio do Ofício nº 01.359/2011/CGAP/DECOM/SECEX, que, como a empresa em questão não é produtora, relaminadora, e não importou o produto no período investigado, não foi considerada parte interessada no processo.

#### **1.5.4. Dos produtores/exportadores**

As produtoras/exportadoras Bluescope Steel Ltd., doravante também denominada “Bluescope” (da Austrália); Angang Group International Trade Co., doravante também denominada “Angang”, Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., doravante também denominada “Baoshan”, Baosteel America Inc., doravante também denominada “Baosteel”, Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd, doravante também denominada “Tangshan”, Wuhan Iron & Steel Company Limited, doravante também denominada “Wuhan”, e Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co.,Ltd, doravante também denominada “Zhangjiagang”, Zhejiang Materials Industry International Co. Ltd., doravante também denominada “Zhejiang” e Changshu Everbright Material Technology Co. Ltd., doravante também denominada “Changshu” (todas da China); Dongbu Steel Co.Ltd, doravante também denominada “Dongbu”, Hyundai Hysco Ltd. , doravante também denominada “Hyundai Hysco”, Posco - Pohang Iron and Steel Company, doravante também denominada “Posco”, Posco Coated & Color Steel Co. Ltd, doravante também denominada “Posco C&C”, e Union Steel Co Ltd., doravante também denominada “Union Steel” (todas da Coreia do Sul); Essar Steel Limited, doravante também denominada “Essar” e JSW Steel Limited, doravante também denominada “JSW” (ambas da Índia); e Posco Mexico S.A. de C.V., doravante também denominada “Posco Mexico” (do México), após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário, tempestivamente.

A empresa Ternium Mexico S.A de C.V., apesar de não ter sido identificada como exportadora de LPR para o Brasil no período investigado, solicitou sua habilitação como parte interessada em 6 de maio de 2011. Tal solicitação foi aceita pelo Departamento e informada por meio do Ofício nº 01.748/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 27 de maio de 2011.

O DECOM informou à Zhejiang, por meio do Ofício nº 01.598/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 20 de maio de 2011, em resposta a correspondências eletrônicas, que só há na prática brasileira determinação de margem de dumping para empresas produtoras, sendo que a Zhejiang apenas exportou produtos fabricados pela empresa Changshu Everbright Material Technology Co. Ltd. Ademais, o Departamento informou que o questionário foi enviado à empresa produtora em questão.

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Após receber a resposta ao questionário da empresa Zhejiang, em 4 de julho de 2011, o DECOM notificou a empresa, por meio do Ofício nº 03.124/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 8 de julho de 2011 de que o prazo para a apresentação das respostas ao questionário havia findado em 10 de junho de 2011 e que, não tendo sido requerida a dilação de prazo, a resposta da empresa não seria juntada aos autos do processo em questão.

Em resposta, a Zhejiang esclareceu que é sócia da empresa Changshu, que havia pedido a prorrogação do prazo de resposta ao questionário, de forma que as empresas são partes relacionadas, e apresentaram resposta conjunta ao questionário do exportador, protocolada no dia 4 de julho de 2011.

O DECOM informou à empresa, por meio do Ofício nº 04.207/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 4 de outubro de 2011, que aceitou a resposta conjunta.

Em 14 de junho de 2011, a empresa indiana Uttam Galva Steels Limited solicitou prorrogação de prazo para resposta ao questionário. Entretanto, este Departamento, por intermédio do Ofício nº 02.510/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 22 de junho de 2011, informou que o prazo estabelecido para a resposta ao questionário havia findado em 3 de junho de 2011, e negou o pedido, por intempestivo.

Foram solicitadas informações complementares às empresas exportadoras selecionadas, em correspondências enviadas em 31 de agosto de 2011 (Bluescope); 26 de setembro de 2011 (Essar); 4 de outubro de 2011 (Angang, Tangshan, Zhangjiagang e Wuhan); 5 de outubro de 2011 (JSW); 11 de outubro de 2011 (Posco Mexico); 7 de novembro de 2011 (Union Steel e Dongbu); e 8 de novembro de 2011 (Hyundai Hysco). Todas essas empresas, após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, apresentaram as informações complementares tempestivamente.

### **1.5.5. Das associações**

A China Iron & Steel Association solicitou, em 13 de maio de 2011, sua habilitação como parte interessada da investigação. Em 20 de maio de 2011, este Departamento, por meio do Ofício nº 01.600/2011/CGAP/DECOM/SECEX, comunicou o deferimento de seu pleito.

### **1.6. Das alegações acerca da Circular SECEX no 59, de 2001**

Sobre esse assunto, inicialmente é importante lembrar que no caso da República Popular da China, conforme consta da Circular SECEX nº 16, de 15 de abril de 2011, publicada no D.O.U. de 18 de abril de 2011, que tornou público o início da investigação, em razão do elevado número de produtores, com base na alínea “b” do § 1º do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi efetuada seleção de empresas com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

Foram incluídas na seleção as empresas Wuhan Iron & Steel Company Limited, Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd, Xinyu Iron & Steel Co., Ltd., Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd., Angang Group International Trade Co., Benxi Iron And Steel Group-Int'l Econ. And Trading Co.,Ltd., Yieh Phui Technomaterial Co., Ltd., Handan Iron And Steel Group Import And Export Co. Ltd. e Jinan Iron & Steel Co Ltd, que responderam pelo fornecimento de 55,7% do volume das importações brasileiras de laminados planos revestidos originárias da China, no período de investigação de dumping.

Dentre aquelas incluídas na seleção, não responderam ao questionário as empresas Xinyu Iron & Steel Co., Ltd., Benxi Iron And Steel Group-Int'l Econ. and Trading Co.,Ltd., Yieh Phui Technomaterial Co., Ltd., Handan Iron And Steel Group Import And Export Co. Ltd. e Jinan Iron & Steel Co Ltd. Assim,

(Fls. 8 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

responderam ao questionário as empresas Wuhan Iron & Steel Company Limited, Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd, Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co.,Ltd e Angang Group International Trade Co., que representaram 34,5% do total de LPR importado da China pelo Brasil.

Além disso, responderam voluntariamente ao questionário as empresas Changshu Everbright Material Technology Co. Ltd., Zhejiang Materials Industry International Co., Ltd, Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. e Baosteel America Inc., que representaram 2,6%, 2,2%, 2,6% e 0,1% do total de LPR importado da China.

Dentre as empresas incluídas na seleção que responderam ao questionário, apresentaram alegações sobre a Circular SECEX nº 59, de 2001, as empresas Tangshan, Angang, Wuhan, e Zhangjiagang.

Essas empresas apresentaram manifestação de idêntico conteúdo. Basicamente informaram o modelo societário adotado, alegaram a não interferência estatal em suas atividades e a inexistência de incentivo, direto ou indireto, específico ou não, à produção, exportação ou comercialização do produto.

Sobre a legislação tributária, informaram que a lei chinesa é semelhante àquelas de países de economia de mercado, garantindo diversos princípios, tais como o princípio da legalidade. Mencionaram, ainda, a existência de outros princípios, tais como a aplicação imparcial da lei, a vedação à corrupção e prevaricação, vedação ao abuso de autoridade e direito de delatar violações cometidas pelos agentes tributários.

Mencionaram, ainda, a existência de dispositivos legais que “possibilitam a realização de comércio ordenado, tais como (i) previsão de expedição de certificado de registro de contribuinte (semelhante ao CNPJ/CPF); (ii) obrigação de manutenção de livros contábeis atualizados; (iii) obrigação de que a impressão de notas fiscais seja efetuada somente por empresas autorizadas pelos Departamentos do Governo Chinês; (iv) obrigação de manutenção dos registros contábeis, notas fiscais, recibos, etc., para eventual fiscalização pela autoridade tributária; (v) proibição de emissão de documento contábil falso, alterado ou danificado; (vi) imposição de multas em caso de violação legal, inclusive em casos de sonegação de tributos; (vii) previsão de condutas criminosas dos agentes tributários e constituintes.”

Informaram, ainda, que a lei de contabilidade chinesa foi editada com vistas a padronizar o registro contábil das empresas, estabelecendo competências; títulos que devem ser contabilizados pelas sociedades; proibição de alteração e registro inverídico nos livros contábeis; responsabilidade legal do contador e requisito de conhecimento técnico de contabilidade para exercício da profissão; independência do contador para efetuar registro contábil verdadeiro e de acordo com a lei; uniformização dos registros contábeis; e imposição de sanções no caso de violação da legislação contábil.

Segundo essas empresas, ainda de acordo com a legislação contábil, os registros são feitos em língua chinesa e a moeda é o Renminbi (RMB); o reconhecimento contábil deve basear-se em transações ou eventos que tenham de fato ocorrido; os livros contábeis, comprovantes, faturas e outros devem ser conservados pelo prazo de dez anos e os contratos significativos, demonstrações financeiras devem ser permanentemente mantidos; além de ser efetuado um registro contábil único, a fim de possibilitar auditorias internacionais.

Sobre a lei de falências, indicaram ser esta bastante similar às disposições brasileiras, citando como exemplo a possibilidade de recuperação de empresas.

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

De acordo com essas alegações, é autorizada a decretação de falência de empresas que não efetuem o pagamento das obrigações devidas, em razão de mau gerenciamento de negócios. Também pode ser decretada falência de empresas que tenham descumprido o acordo relativo à recuperação de empresas, tal como previsto na legislação brasileira.

Informaram, ainda, que qualquer credor pode requerer a falência de empresa que não tenha cumprido com as obrigações assumidas e a seguinte preferência de créditos, uma vez declarada a falência: dívidas trabalhistas; tributos; e demais créditos.

Finalmente, sobre esse tema, as empresas chinesas registraram a semelhança entre a legislação chinesa e a brasileira em diversas questões procedimentais (formação de comitê de credores e arrecadação dos bens para a constituição da massa falida).

No que diz respeito aos bancos privados, foi alegado que a lei que rege a matéria tem como objetivo proteger os interesses e direitos dos bancos e dos clientes e que dentre esses serviços destacam-se: depósito do público em geral; oferta de empréstimos; compra e venda de moeda estrangeira; e desconto de títulos. Conforme informado por essas empresas, os bancos são os únicos responsáveis pela gerência de seus negócios e pelos riscos assumidos. Além disso, em benefício do usuário, a lei prevê que as transações devem obedecer aos princípios da igualdade, justiça, boa-fé; e vedação das instituições bancárias de se envolverem em negócios contra a livre concorrência. Dito isso, essas empresas concluíram: “Percebe-se que o governo não exerce interferência nas negociações bancárias. Da mesma forma, a taxa de câmbio é regulada somente pelo mercado.”

Foi alegado, ainda, que a legislação trabalhista chinesa visa proteger os direitos dos trabalhadores e regular as relações de trabalho, sem intervenção do governo chinês nas relações trabalhistas, na negociação de contratos ou no estabelecimento de parâmetros salariais.

Foi informado, também, que essa legislação prevê alguns direitos básicos, tais como o direito à escolha do emprego, remuneração, descanso e férias, segurança e saúde e bem-estar social e que o governo estabelece um sistema de seguridade social, prevendo benefícios (aposentadoria, seguro doenças e acidentes e seguro desemprego), verificando-se, “portanto, que há livre negociação do contrato de trabalho entre trabalhadores e empregadores, respeitando-se a livre vontade e a não intervenção do governo.”

Ressalte-se, contudo, que, por ocasião do protocolo da resposta ao questionário, tais alegações não se fizeram acompanhar de nenhum suporte probatório, nos termos da legislação em vigor. Apenas, nessa oportunidade, essas empresas solicitaram prazo adicional para apresentação de tradução pública de documentos em língua estrangeira. Dentro do prazo concedido foram, então, apresentadas as traduções dos seguintes documentos: Tangshan - alvará de funcionamento, balanço e DRE; Angang - certificado de investimento, alvará de funcionamento, balanço e DRE; Wuhan - balanço e DRE; e Zhangjiagang - alvará de funcionamento, balanço e DRE.

Também por ocasião da resposta ao questionário essas empresas apresentaram alegações sobre a “necessária observância das regras internacionais e dos tratados bilaterais assinados entre Brasil e China.”

Em vista disso, o Departamento notificou cada uma dessas empresas, por intermédio dos Ofícios nºs 04.198/2011/CGAP/DECOM/SECEX (Tangshan); 04.194/2011/CGAP/DECOM/SECEX (Angang); 04.196/2011/CGAP/DECOM/SECEX (Wuhan) e 04.206/2011/CGAP/DECOM/SECEX (Zhangjiagang), todos de 4 de outubro de 2011, que essas não teriam o valor normal apurado com base em seus próprios

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

dados, uma vez que não foram atendidos os requisitos de que trata a Circular SECEX nº 59, de 2001. Adicionalmente, o Departamento esclareceu: “que as alegações sobre legislação tributária, lei de contabilidade, lei de falências, lei sobre bancos privados e legislação trabalhista não se fizeram acompanhar de suporte probatório. Além disso, não foram apresentadas informações sobre diversos requisitos de que trata a Circular SECEX nº 59, de 2001.”

Posteriormente, por meio de documentos protocolados em 28 de outubro de 2011, essas empresas se manifestaram, mais uma vez, de forma idêntica sobre o tema: “Inicialmente, é importante registrar que, ao contrário do que entendeu essa autoridade investigadora, a (...) demonstrou claramente que atende aos requisitos da Circular SECEX nº 59, de 2001. De fato, o item 5 do questionário do exportador encaminhado à (...) dispõe que o prazo para manifestação acerca do status de economia de mercado se encerra com o prazo de devolução do questionário. Por esta razão que, juntamente com sua resposta ao questionário, a (...) apresentou diversas informações e documentos com o intuito de demonstrar sua atuação de acordo com as regras de livre mercado. (...) No entanto, não obstante as informações e documentos apresentados pela (...), esta autoridade investigadora não apresentou qualquer justificativa ou esclarecimento acerca dos supostos requisitos que não teriam sido observados pela empresa. Ademais, em momento algum, o DECOM solicitou esclarecimentos em relação aos documentos apresentados. Não se mostra razoável que a primeira e única manifestação do DECOM a esse respeito seja feita nesse momento. Ainda, o DECOM deveria, ao menos, ter justificado sua decisão, em atendimento ao artigo 66, § 3º do Decreto 1.602, de 1995. É importante registrar que nas investigações antidumping brasileiras em face de produtos oriundos da China, não importando as evidências apresentadas pelas exportadoras, o DECOM nunca as considera fortes o suficiente, utilizando-se deste argumento para negar o status da China como economia de mercado. Assim, a forma como o DECOM tem atuado faz com que as empresas chinesas tenham que demonstrar uma carga ilimitada de provas, enquanto a autoridade investigadora analisa a documentação com demasiado critério. Ora, o intuito (...) nada mais é do que colaborar com a autoridade investigadora brasileira na presente investigação, mas, para tanto, é necessário que o DECOM seja claro com relação à documentação e informações que devem ser apresentadas. Diante disso, com base no artigo 31 do Decreto 1.602/95, a (...) requer a realização de audiência, com o intuito de que sejam analisados os documentos apresentados pela empresa, relativamente aos requisitos da Circular SECEX nº 59, de 2001, bem como definir quais documentos adicionais podem/devem ser apresentados, para que o DECOM possa, de fato, avaliar de que que a empresa atua conforme as regras de mercado.”

### **1.6.1. Da posição do DECOM**

Essas empresas, ao que parece, desconhecem a norma, qual seja, a Circular SECEX nº 59, de 2001. A possibilidade de serem apresentadas alegações com vistas a que seja reavaliada a conceituação como economia não de mercado está tratada em dois itens específicos: “3.1.2 No âmbito da investigação, o produtor/exportador sob investigação e o respectivo governo poderão apresentar elementos de prova com o objetivo de que seja reavaliada tal conceituação, envolvendo informações, dentre outras, sobre taxa de câmbio, juros, salários, preços, controle de capital, bolsa de valores, investimentos, formação de preços de insumos relevantes e outras que sejam consideradas apropriadas pela parte ou pela SECEX. (...) 3.3. Para avaliação da existência de condições de economia de mercado, serão observados, entre outros, os seguintes fatores: a) grau de controle governamental sobre as empresas ou sobre os meios de produção; b) nível de controle estatal sobre a alocação de recursos, sobre preços e decisões de produção de empresas; c) legislação aplicável em material de propriedade, investimento, tributação e falência; d) grau em que os salários são determinados livremente entre empregadores e empregados; e) grau em que persistem distorções herdadas do sistema de economia centralizada relativas a, entre outros aspectos, amortização dos ativos, outras deduções do ativo, trocas diretas de bens e pagamentos sob a forma de compensação de dívidas; e f) nível de interferência estatal sobre operações de câmbio.”

(Fls. 11 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A leitura da norma permite constatar que diversos itens, de análise obrigatória pelo DECOM, não foram sequer mencionados pelas empresas chinesas em suas alegações como, por exemplo, bolsa de valores, investimentos, formação de preços de insumos relevantes, no âmbito do item 3.1.2.

Ao se considerarem as disposições do item 3.3, constatou-se que essas empresas também não apresentaram alegações sobre os subitens “a”, “b”, “e” e “f”.

Além disso, os documentos apresentados por essas empresas não guardam relação com as alegações relativas às condições de economia de mercado. O alvará de funcionamento, por exemplo, indica apenas que a empresa, nos termos da legislação que rege a matéria, está autorizada a funcionar, pois, independentemente de predominarem ou não condições de economia de mercado, todo país possui um sistema legal que rege o funcionamento das empresas – privadas ou estatais.

O mesmo raciocínio se aplica aos balanços e às demonstrações de resultados. Por exemplo, a demonstração de resultados informa se a empresa em questão obteve lucro ou prejuízo no período, porém não fornece nenhum dado a respeito do grau de controle governamental sobre os meios de produção, da alocação de recursos, dos preços e das decisões de produção.

Em síntese, essas empresas apenas apresentaram alegações, desacompanhadas dos elementos de prova pertinentes, sobre alguns itens exigidos na legislação. Ou seja, não é que tenham sido apresentadas informações insuficientes para a análise e conclusão sobre a matéria, simplesmente não foram apresentadas informações pertinentes mínimas que poderiam ensejar a solicitação de informações adicionais.

Esclareça-se que a inexistência de uma lista taxativa de documentos que devem ser apresentados para fins de avaliação das condições de economia de mercado se deve ao fato de que os suportes probatórios a serem apresentados dependem intimamente da natureza das alegações.

Por exemplo, para analisar as disposições de que tratam as alíneas “a” e “b” do item 3.3, é condição necessária, porém não suficiente, conhecer a composição acionária da empresa e a forma como são tomadas suas decisões. Para esse fim, devem ser apresentados pelo menos os atos constitutivos das empresas (produtoras e relacionadas) e a ata de eleição da diretoria e/ou do conselho.

Por sua vez, a avaliação relativa à formação de preços de que trata o item 3.1.2 depende, por exemplo, de como são adquiridos matérias-primas, insumos e utilidades, de como são formados esses preços.

Evidencia-se, portanto, que, no presente caso, o Departamento não exigiu “carga ilimitada de provas”. O que se verificou simplesmente foram alegações desprovidas de elementos de prova mínimos que estivessem efetivamente relacionados com a natureza das alegações suscitadas.

Registre-se, por fim, que, conforme consta do § 5º da Circular SECEX nº 16, de 2011, que tornou público o início da investigação, é de 180 dias o prazo para solicitação da audiência de que trata o art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995. Por essa razão, o pedido de realização de audiência apresentado por essas partes, por intempestivo, foi indeferido.

(Fls. 12 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em vista do que precede, o Departamento notificou essas empresas chinesas que o valor normal não seria apurado a partir de seus próprios dados, visto não terem sido atendidos os requisitos da Circular SECEX nº 59, de 2001.

## **1.7. Das verificações in loco**

### **1.7.1. Das verificações in loco na indústria doméstica**

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, técnicos do DECOM realizaram investigação *in loco* nas instalações das empresas CSN, ArcelorMittal e Usiminas, nos períodos de 12 a 16 de setembro de 2011, 17 a 21 de outubro de 2011 e 16 a 18 de novembro de 2011, respectivamente, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas no curso da investigação.

Os relatórios contendo o detalhamento dos fatos ocorridos durante as verificações *in loco* foram juntados aos autos do processo. Os documentos apresentados pelas empresas foram recebidos em bases confidenciais.

O DECOM considerou válidas as informações fornecidas pelas produtoras domésticas ao longo da investigação, depois de realizadas as correções. Os indicadores constantes deste Parecer incorporam os resultados dessas verificações *in loco*.

### **1.7.2. Da verificação in loco nas empresas exportadoras**

Em face do disposto no § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o DECOM enviou correspondências para os produtores/exportadores, Tangshan e Zhangjiagang, (China), Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco (Coreia do Sul), JSW e Essar (Índia), Bluescope (Austrália) e Posco Mexico (México), informando a intenção de o Departamento realizar verificação *in loco*, bem como solicitando que as empresas se manifestassem quanto à realização do procedimento. Após o consentimento de cada uma dessas empresas, o Departamento confirmou os períodos de realização dos procedimentos e enviou os respectivos roteiros, por meio dos Ofícios nºs 05.763 e 05.764/2011, de 24 de novembro de 2011, nº 02.455/2012, de 13 de abril de 2012, nº 02.521/2012, de 20 de abril de 2012, nº 02.621/2012, de 2 de maio de 2012, nºs 02.785 e 02.786/2012, de 10 de maio de 2012, nº 02.781/2012, de 9 de maio de 2012, e nº 03.436/2012, de 23 de maio de 2012, contendo informações sobre os documentos e registros a serem examinados, os principais assuntos a serem abordados e a metodologia de trabalho a ser utilizada.

Em face do disposto no art. 65 do Decreto nº 1.602, de 1995, e no Anexo I do Acordo Relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – 1994, Artigo 6.7, o DECOM notificou a representação diplomática da República Popular da China, da República da Coreia, da República da Índia, da Comunidade da Austrália e dos Estados Unidos Mexicanos no Brasil sobre a realização das verificações *in loco*. A Missão Comercial da China no Brasil também foi notificada. Assim, nos dias 5 e 6 de dezembro de 2011, realizou-se investigação na sede da empresa Zhangjiagang, em Zhangjiagang, nos dias 8 e 9 de dezembro de 2011 na sede da empresa Tangshan, em Tangshan, no período de 14 a 18 de maio de 2012 na sede da empresa Dongbu, em Seul, de 21 a 25 de maio de 2012 na sede da empresa Union Steel, em Seul, de 28 de maio a 1º de junho de 2012, na sede da empresa Hyundai Hysco, em Seul, de 18 a 22 de junho de 2012, na sede da empresa JSW, em Vasind, de 25 a 29 de junho de 2012 na sede da empresa Essar, em Hazira, de 11 a 15 de junho de 2012 na sede da empresa Bluescope, em Wollongong, e de 18 a 22 de junho de 2012 na sede da empresa Posco Mexico, em Altamira.

(Fls. 13 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Foram seguidos os procedimentos previstos nos roteiros de investigação tendo sido alvo de verificação as informações apresentadas pelas empresas ao longo da investigação. Também foram obtidos esclarecimentos acerca do processo produtivo de LPR e da estrutura organizacional das empresas.

### **1.7.3. Da verificação in loco na Zhangjiagang Wanda Steel**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

Conforme detalhado no relatório de verificação juntado aos autos do processo, a empresa informou que não era possível conciliar as vendas no mercado externo reportadas nos Anexo C (vendas para o Brasil, fatura por fatura) e A (valores e quantidades totais exportados ao Brasil e a outros mercados) de sua resposta ao questionário com as demonstrações financeiras e contábeis da empresa.

A empresa esclareceu que os Anexos A e C foram preparados pelos departamentos de exportação e de vendas domésticas da empresa. Esses departamentos teriam reportado no Anexo A os valores das vendas no ano de 2010, sendo que nas demonstrações financeiras estariam reportados os valores efetivamente recebidos pela empresa.

Não obstante, a empresa não realizou nenhuma tentativa de conciliar as diferenças observadas.

Além disso, a equipe também observou a existência de vendas identificadas nas estatísticas de importação da RFB como exportações da Wanda, mas não reportadas no Anexo C da empresa na resposta ao questionário. Conforme detalhado no relatório da verificação, a empresa afirmou que não realizou as vendas em questão. Ademais, a empresa informou que é possível que vendas para *tradings* chinesas, no mercado interno, tenham sido posteriormente reexportadas para o Brasil. A empresa informou não ter controle sobre isso.

Em decorrência desses fatos não foi possível avaliar se a empresa reportou a totalidade de suas vendas para o Brasil.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o Departamento decidiu não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração do preço de exportação.

### **1.7.4. Das manifestações acerca da verificação in loco na Zhangjiagang Wanda Steel**

A empresa Zhangjiagang Wanda Steel manifestou-se sobre o relatório da verificação *in loco*, em 16 de julho de 2012.

Inicialmente sobre seu sistema contábil, afirmou que: “No que diz respeito ao sistema contábil da WANDA, o relatório da investigação *in loco* apontou que a empresa, muito embora tenha afirmado outrora se utilizar do sistema contábil JINDIE, apresentou tão somente alguns documentos e livros impressos. Neste sentido, a WANDA destaca, conforme esclarecido por seus representantes na própria investigação *in loco*, que a empresa de fato já utilizou o JINDIE, mas não mais o faz justamente por ter apurado que o sistema não alcançou a eficácia desejada. Por esta razão, a WANDA esclareceu (...) que

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

segue os procedimentos contábeis comumente adotados na China, mantendo controle de toda sua movimentação financeira, através de registro nos Livros Contábeis da empresa. (...) Portanto, necessário ser enfático sobre esta questão, uma vez que, diferente do que fora aduzido pelo DECOM no relatório acostado aos autos, não foram apresentadas páginas esparsas e documentos impressos, e sim. Livros Contábeis, que são documentos oficiais, para controle das autoridades Chinesas. (...) Verifica-se, portanto, que não há que se falar em desconsideração dos dados contábeis apresentados e apurados durante a verificação *in loco* realizada na sede da WANDA. Ademais, caso tenha restado dúvidas sobre as informações contábeis prestadas, a WANDA se coloca à inteira disposição para prestar os devidos esclarecimentos.”

A Wanda alegou ainda que: “Ora, novamente, cumpre destacar que essas questões já foram esclarecidas pelos representantes da WANDA, ao longo da investigação (...). A tradução das Demonstrações Financeiras foi devidamente apresentada através do Anexo 7 da resposta ao questionário do exportador, conforme se verifica às fis. 5705 à 5718 dos autos da investigação. No que diz respeito às pontuais divergências encontradas nas Demonstrações Financeiras e no Anexo A apresentados pela empresa, a WANDA já esclareceu existirem duas razões para tanto. A primeira se refere aos produtos internamente denominados pela empresa como ‘crap’. Assim, cumpre esclarecer que a WANDA, visando otimizar sua produção e causar menos impacto ao meio ambiente, aproveita os resíduos de sua produção na fabricação de outros produtos, o que origina os referidos produtos ‘crap’. Em síntese, os produtos chamados ‘crap’ são aqueles produzidos através dos resíduos e das sobras da produção principal. Assim, muito embora estas sobras transformadas em produto consumível (*crap*) não estejam no escopo da presente investigação, os mesmos constam, por obrigatoriedade, nas Demonstrações Financeiras da empresa, A segunda razão se deve a fatores organizacionais internos da empresa. Isto porque, as Demonstrações Financeiras foram elaboradas pelo Departamento financeiro da WANDA, no passo que o Anexo A fora preparado pelo Departamento de vendas da empresa. Assim, há um lapso temporal entre o momento em que foram emitidas faturas para pagamento e a data em que os pagamentos foram efetivamente recebidos, ocasionando uma pequena diferença entre as informações.”

Com relação à afirmação deste Departamento sobre o fato da empresa não ter reportado a totalidade do Anexo C, a Wanda afirmou que: “(...) Ora, obviamente a empresa não tem como demonstrar uma operação que não realizou. Neste sentido, em razão da controvérsia de informações, caberia à este R. Departamento intimar o importador para apresentar os contratos de importação em questão e prestar os devidos esclarecimentos. O que não se pode admitir, é o questionamento da veracidade e do comprometimento das informações apresentadas pela WANDA, em razão de informações apresentadas por importadores brasileiros, que, como se sabe, costumam apresentar qualquer tipo de informação às autoridades aduaneiras brasileiras visando seu benefício próprio, não importando a veracidade ou não da informação.”

Sobre as notas fiscais selecionadas pelo Decom, a Wanda informou, primeiramente, que em relação aos contratos de transporte: “Ao fazer referência ao referido documento, este R. Departamento constata que o valor do frete interno exibido no contrato faz menção à operação do porto de Huada à WANDA, e não o contrário. Há de se destacar, contudo, que o valor do frete é avaliado de acordo com a distância percorrida entre o local de origem da mercadoria e seu destino final, de forma que o preço cobrado, tanto do porto de Huada para a WANDA como o contrário, possui o mesmo valor. Na sequência do contrato de frete interno firmado entre a WANDA e a empresa de logística, há ainda contrato de frete internacional entre a WANDA e a empresa Zhangjiang Huada. Note que a referida empresa responsável pela exportação da mercadoria leva o mesmo nome do porto constante no contrato de frete interno da WANDA (Huada). Ademais, conforme consta no próprio relatório da investigação, logo em seus parágrafos 16 e 17, a WANDA informou que não realiza importação de mercadorias, uma vez que os

(Fls. 15 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

fornecedores estrangeiros geralmente não conseguem entregar os produtos com a mesma presteza dos fornecedores locais. Pelo o exposto, resta esclarecida qualquer questão em relação aos contratos de transporte firmados pela WANDA.”

A Wanda questionou o fato deste Departamento ter apontado inconsistência em todas as faturas comerciais, sob alegação de que os valores recebidos não terem coincidido com os constantes das faturas comerciais: “Este ponto também foi esclarecido pelos representantes da WANDA ao longo da investigação *in loco*. O que ocorre é que as taxas bancárias cobradas em cada transação não constam no pagamento discriminado no *credit advice*. Por esta razão, é possível verificar que em todas as faturas os valores ditos discrepantes costumam se repetir ou são muito próximos, já que as taxas bancárias variam de acordo com a oscilação monetária.”

Por fim, a Wanda questionou também a análise feita por este Departamento sobre o rebate recebido pela empresa do Governo chinês. Ela afirmou que: “Ao discorrer acerca da análise das notas fiscais selecionadas, foi esclarecido pela empresa que o reembolso de imposto”, reportado na coluna 31.0 do Anexo C, trata-se de reembolso concedido pelo governo a WANDA, que é contribuinte do conhecido ‘*Value Added Tax*’ (VAT) Chinês. (...) Necessário se faz esclarecer, portanto, que o rebate nada mais é que um mecanismo tributário Chinês, como tantos outros utilizados por governos ocidentais de países regidos pelas regras de economia de mercado, que visam o fomento honesto do aquecimento econômico do país.”

#### **1.7.5. Do posicionamento do DECOM**

A propósito da manifestação da Wanda, o principal ponto a ser mencionado é que, conforme reconhecido pela própria empresa, as demonstrações financeiras foram elaboradas pelo departamento financeiro e o Anexo A pelo departamento de vendas, do que decorre haver “um lapso temporal entre o momento em que foram emitidas faturas para pagamento e a data em que os pagamentos foram efetivamente recebidos, ocasionando uma pequena diferença entre as informações”.

Ocorre que o título do Anexo A do questionário do DECOM enviado à empresa é “vendas totais da empresa”, tendo sido solicitado o “valor das vendas”. Por outro lado o Anexo C teve como título “vendas ao Brasil”.

Assim, a empresa, em razão de seu próprio juízo de conveniência e oportunidade, apresentou dados que não foram devidamente conciliados com suas demonstrações financeiras, conforme consta do relatório de verificação *in loco*: “26. (...) Ressalte-se, contudo, que o valor de vendas no mercado externo informado nos financial statements diverge dos valores apresentados no Anexo A. 27. Nesse sentido, a empresa reiterou que não era possível conciliar as vendas no mercado externo reportadas nos Anexo C (vendas para o Brasil, fatura por fatura) e A (valores e quantidades totais exportados ao Brasil e a outros mercados) com as demonstrações financeiras e contábeis da empresa.”

#### **1.7.6. Da verificação *in loco* na Tangshan Iron and Steel**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

(Fls. 16 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Conforme detalhado no relatório de verificação, a empresa informou que não seria possível conciliar os valores informados nos Anexos A (Total de Vendas da empresa) e C (Vendas ao Brasil) com as demonstrações financeiras.

Além disso, questionada a respeito, a empresa não soube explicar a significativa diferença encontrada entre as vendas ao Brasil (em quantidade e valor) reportadas pela empresa na resposta ao questionário e aquelas constantes das estatísticas oficiais de importação da RFB.

Por fim, conforme mencionado no relatório da verificação, os documentos relativos às vendas para o Brasil, solicitados pelo Departamento no roteiro da verificação (original e cópia da fatura, contrato, ordem de compra, documentos contábeis e financeiros, dentre outros), não haviam sido separados pela empresa previamente à verificação, de forma que a localização e a disponibilização desses documentos foram efetuadas durante a verificação. Assim, até o final dos trabalhos foram apresentados pela empresa documentos relativos somente a 6 faturas (do total de 12 a serem verificadas).

Em decorrência desses fatos não foi possível avaliar se a empresa reportou a totalidade de suas vendas para o Brasil.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o Departamento decidiu não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração do preço de exportação.

#### **1.7.7. Da verificação in loco na Dongbu Steel Co. Ltd.**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

#### **1.7.8. Da verificação in loco na Union Steel Co. Ltd.**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

#### **1.7.9. Da verificação in loco na Hyundai Hysco Ltd.**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

#### **1.7.10. Das manifestações acerca da verificação in loco na Hyundai Hysco Ltd.**

Em manifestação protocolada em 17 de julho de 2012, a empresa Hyundai Hysco apresentou considerações a respeito do relatório da verificação *in loco* nessa empresa.

(Fls. 17 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Com relação à data de embarque das vendas, a Hysco afirmou que: “Durante a verificação foi confirmado às Autoridades verificadoras que a data de embarque foi informada de acordo com a data indicada no documento intitulado ‘*shipping document*’, informação que já tinha sido apresentada na resposta original ao questionário. A data que consta no ‘*shipping document*’ é a data em que a Hysco reconhece a saída da fábrica (carga ship-out) e é esta a data reconhecida pela Hysco como sendo data de embarque. No caso das exportações para o Brasil, o intervalo entre a data de embarque e a data em que a mercadoria encontra-se a bordo do navio é de 10 dias como máximo. Como consta no Demonstrativo 1, não existe diferença substancial caso tivesse sido informada a data de embarque em vez da data constante no documento denominado ‘Shipping document’.”

Sobre os documentos relativos às vendas no mercado interno, a empresa afirmou que: “Considerando que os verificadores se pronunciaram a respeito do ‘*shipping document*’ no quarto dia de verificação, a Hysco solicitou o documento de embarque para as vendas das mercadorias produzidas em Dangjin e Suncheon no mesmo dia em que foi informada sobre esse pedido. A Hysco conseguiu obter a documentação da Dangjin, a qual foi apresentada durante a verificação, mas não foi o caso das operações da Suncheon. A empresa explicou aos verificadores os motivos da impossibilidade de procurar e apresentar a documentação de vendas dos produtos produzidos em Suncheon num prazo de 1 a 2 dias, uma vez que todo o pessoal do Departamento encarregado dos embarques encontrava-se ocupado com o fechamento do mês. Adicionalmente o arquivo da documentação em Suncheon não está organizado o que dificulta ainda mais a identificação da documentação, especialmente com respeito a Dangjin. A Hysco ofereceu aos verificadores a possibilidade dos documentos serem apresentados após a finalização da verificação *in loco*. Os verificadores mostraram compreensão e aceitaram receber somente os documentos de Dangjin. Porém a Hysco continua disposta a desde já fornecer tais documentos para a planta de Suncheon se necessário.”

Em referência às diferenças encontradas nas datas, a Hysco afirmou que: “A data efetiva de embarque da fatura 200044919-3 é anterior à data informada no ‘*shipping document*’, porém as datas informadas para as demais faturas (sic) a data constante no sistema são anteriores à data de embarque (de acordo com o ‘*shipping document*’). Normalmente, a Hysco reconhece a data de embarque quando o pessoal encarregado dos caminhões avisa a central, sendo a data informada a data indicada no ‘*shipping document*’. A data efetiva da saída da mercadoria pode ser anterior à registrada no ‘*shipping document*’ no caso das exportações devido às demoras do navio, situações de demora no pátio dos contêineres, etc. Além disso, existem casos em que algumas mercadorias, por erro, não são embarcadas. Nesse caso, o pessoal da fábrica encarregado dos caminhões informa sobre o acontecido tão pronto a omissão é detectada. (...) No caso das vendas ao mercado doméstico, a data do embarque informada e a data efetiva evidenciada no sistema coincidiram em todos os casos de aqueles produtos produzidos na fábrica de Dangjin. Os verificadores checaram isso durante a verificação *in loco* e não houve qualquer diferença observada. Obviamente, a documentação dos produtos da fábrica de Suncheon não foi verificada, como foi mencionado anteriormente, pois compreendeu-se a situação daquela planta e nenhuma documentação adicional foi solicitada. Sendo assim a data de venda reportada no anexo de vendas domésticas está conciliado e não deve ser alterado. (...) O preço de venda ao mercado doméstico é confirmado na data da emissão da nota fiscal; ele não é confirmado nem na data da ordem de compra, nem na data do embarque. No caso das exportações, o preço é normalmente confirmado na data da ordem de compra. No entanto, a quantidade é somente confirmada na data do embarque. Dessa forma, a Hysco compreende que agiu de acordo com a metodologia desse Departamento na forma de como informar sua data da venda, assim como descrito na nota de rodapé n. 3 do questionário do produtor/exportador. (...) Tanto no caso de datas informadas de acordo com a data efetiva de embarque - conferidas durante a verificação - quanto às datas reportadas com base nas notas fiscais, é importante notar que o mês em que as vendas ocorreram não

(Fls. 18 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

muda (...) e, portanto, não afeta a devida comparação que o Departamento precisa fazer. Em outras palavras, não há diferença de volumes exportados ou preço em qualquer uma das bases de dados, seja data de embarque ou data da fatura. Portanto, para solucionar qualquer divergência sugere-se que o DECOM utilize a data da fatura, que foi verificada em todos os casos sem qualquer divergência, caso ele precise escolher outra data para a data de venda.”

Por fim, a empresa relatou que: “Deseja-se novamente deixar claro para esse Departamento que a Hyundai Hysco não teve qualquer intenção de ocultar informação ou de dificultar o procedimento, sendo que as diferenças detectadas devem-se unicamente a necessidade de adaptações aos critérios exigidos para responder aos questionários enviados por esse Departamento.”

#### **1.7.11. Do posicionamento do DECOM**

A própria Hysco reconheceu que considera a data constante do “*shipping document*” como a data do embarque. No que diz respeito às vendas para o Brasil, ao ser analisada uma determinada fatura, constatou-se que a data constante do B/L é anterior àquela constante do “*shipping document*”. Em razão disso, a equipe verificadora questionou a empresa a esse respeito.

A própria empresa reconheceu que a data constante do “*shipping document*” pode ser posterior à data efetiva do embarque.

No caso das vendas ao mercado interno, essa situação não foi identificada. Porém, não foi apresentado outro documento, tal como o B/L, no caso da venda externa, com vistas a essa comparação.

Em síntese, não foi possível, efetivamente, verificar a data de embarque da mercadoria, uma vez que constatado que a data constante do “*shipping document*” não necessariamente se refere a esse evento.

#### **1.7.12. Da verificação in loco na JSW Steel Limited**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

Conforme explicado no relatório da verificação *in loco*, constatou-se que a empresa não reportou todas as vendas de laminados planos revestidos no mercado doméstico. Também foi constatado que a empresa não apresentou o custo de produção de todos os laminados planos revestidos produzidos no período, mas apenas o custo referente a alguns tipos de produto vendidos ao Brasil e no mercado interno.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o Departamento decidiu não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração da margem de dumping.

#### **1.7.13. Da verificação in loco na Essar Steel Limited**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram

(Fls. 19 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

Conforme explicado no relatório da verificação *in loco*, constatou-se que a empresa não reportou as vendas e os custos de laminados planos revestidos pré-pintados ao mercado doméstico e ao Brasil.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o Departamento decidiu não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração da margem de dumping.

#### **1.7.14. Da verificação in loco na Bluescope Steel Ltd.**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

#### **1.7.15. Da verificação in loco na Posco Mexico S.A. de C.V.**

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, o relatório da verificação *in loco* foi juntado aos autos reservados do processo e a versão confidencial foi disponibilizada à respectiva parte interessada. Todos os documentos colhidos como evidência do procedimento de verificação *in loco* foram recebidos em bases confidenciais. As informações constantes neste documento incorporam os resultados da referida verificação *in loco*.

### **1.8. Da prorrogação do prazo para conclusão da investigação**

A Secretaria de Comércio Exterior, por meio da Circular SECEX nº 16, de 2 de abril de 2012, publicada no DOU em 3 de abril de 2012 e retificada em 10 de abril de 2012, decidiu prorrogar por até seis meses, a partir de 18 de abril de 2012, o prazo para conclusão da investigação. As partes interessadas foram devidamente notificadas dessa decisão.

### **1.9. Do pedido de aplicação de direito provisório**

A petionária solicitou aplicação de direito antidumping provisório às importações de laminados planos revestidos originários da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México, a fim de se evitar o agravamento do dano no curso da investigação.

#### **1.9.1. Das manifestações acerca do pedido de aplicação de direito provisório**

As empresas Posco, Posco C&C e Posco Mexico manifestaram-se, em 13 de outubro de 2011, contrárias à aplicação do direito antidumping provisório alegando que, a partir de abril de 2011, data de início da presente investigação, “não existe mais dano ou mesmo uma ameaça de dano à indústria doméstica”.

Para justificar essa conclusão, foi apresentada análise comparativa dos dados de importação dos primeiros semestres de 2010 e de 2011, observando que teria havido, na realidade, queda significativa no volume das importações investigadas da ordem de 35% e aumento de 16% do preço médio dessas importações.

(Fls. 20 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

## **1.9.2. Do posicionamento do DECOM**

O DECOM salienta que apenas analisa as informações relativas ao período investigado, janeiro de 2006 a dezembro de 2010, tal como definido no ato que tornou público o início da investigação.

### **1.10. Das manifestações acerca dos pedidos de confidencialidade**

Em 4 de outubro de 2011, as empresas Tangshan, Angang, Zhangjiagang e Wuhan manifestaram-se, contestando a confidencialidade de alguns dados apresentados pela indústria doméstica: “Ora, como se sabe, as informações devem ser prestadas de maneira a permitir um mínimo de compreensão, ou seja, a indústria doméstica não pode simplesmente apresentar seus dados como "confidenciais", sem qualquer justificativa para essa suposta confidencialidade. Assim, requerem as exportadoras se digne o DECOM requerer à indústria doméstica que apresente novamente as informações acima, de maneira a possibilitar o mínimo de compreensão dos dados referentes à capacidade instalada, grau de ocupação e variação do grau de ocupação.”

A empresa Bluescope, também se manifestou sobre essa questão em 22 de dezembro de 2011, afirmando que as produtoras nacionais teriam ferido o exercício do amplo direito de defesa e do contraditório previsto no art. 28, *caput* e parágrafos, do Decreto nº 1.602, de 1995, que trata de informações confidenciais e respectivos resumos não sigilosos, bem como das justificativas para confidencialidade.

A empresa argumentou não ser possível compreender de forma razoável vários dos dados suprimidos da versão reservada da resposta ao questionário da indústria doméstica.

Essa empresa informou entender que se as partes liberarem informações estratégicas, que possam prejudicar sua atuação (ou de terceiros) no mercado, ou conceder vantagem indevida aos seus concorrentes, isso poderia afetar o equilíbrio competitivo do mercado.

Lembrou, contudo, que as justificativas e os resumos não confidenciais seriam inapropriados para compreensão do que foi suprimido nos resumos apresentados, não se sabendo, por exemplo, evolução do indicador suprimido em determinados trechos.

#### **1.10.1. Do posicionamento do DECOM**

Conforme constado art. 28 do Decreto nº 1.602, de 1995: “Informação que seja sigilosa por sua própria natureza ou seja fornecida em base sigilosa pelas partes de uma investigação será, desde que bem fundamentada, tratada como tal e não será revelada sem autorização expressa da parte que a forneceu. As informações classificadas como sigilosas constituirão processo em separado. As partes interessadas, que forneçam informações sigilosas, deverão apresentar resumo não-sigiloso das mesmas, que permita compreensão razoável da informação fornecida. Nos casos em que não seja possível a apresentação do resumo, as partes justificarão por escrito tal circunstância. Caso se considere que uma informação sigilosa não traz plenamente justificado esse caráter, e se o fornecedor da informação recusar-se a torná-la pública na totalidade ou sob forma resumida, poderá ser desconsiderada tal informação, salvo se demonstrado, de forma convincente, e por fonte apropriada, que tal informação é correta.”

(Fls. 21 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

O DECOM entendeu que as informações confidenciais apresentadas pelas produtoras nacionais foram acompanhadas de respectivo resumo público e justificativa para o tratamento requerido. Os resumos, apresentados em número-índice, permitem compreensão razoável da informação confidencial.

Nos casos em que não foram apresentados, num primeiro momento, os resumos públicos, o DECOM solicitou sua apresentação, no que foi atendido pelas empresas.

Cabe esclarecer ainda que versões reservadas dos dados das empresas que compõem a indústria doméstica foram juntadas aos autos do processo, com os resultados da verificação *in loco*.

### **1.11. Da audiência final**

Em 26 de julho de 2012, o DECOM convocou todas as partes interessadas conhecidas, bem como a Associação de Comércio Exterior do Brasil, a Confederação Nacional do Comércio, a Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil e a Confederação Nacional da Indústria a participarem de audiência, em cumprimento ao previsto no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995.

No dia 26 de julho de 2012 participaram da citada audiência representantes do Governo Brasileiro, dos Governos do México, Coreia do Sul e Austrália, da indústria doméstica, das empresas exportadoras Union Steel, Dongbu, Hyundai Hysco, Bluescope, Posco, Posco C&C, Posco Mexico, Zhangjiagang, Tangshan, Zhejiang, Angang, Wuhan, Baoshan, Baosteel, JSW, Essar, as empresas importadoras Kepler Weber Industrial S/A, Fiat Automóveis S/A, Ford Motor Company Brasil Ltda., CASP S/A, Electrolux do Brasil S.A., Electrolux da Amazônia Ltda., Gravia Indústria de Perfilados de Aço Ltda., Renault do Brasil S.A., Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda, Santo André Distribuidora Industrial Ltda, Metalfrio Solutions S.A., e a parte interessada Ternium México S.A. de C.V., conforme lista de presença juntada aos autos do processo.

Naquela oportunidade foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento que formaram a base para este parecer, consolidados na Nota Técnica DECOM nº 41, de 25 de julho de 2012.

Às partes que assim o solicitaram, foi enviada a referida Nota Técnica no dia anterior à audiência, por meio eletrônico.

### **1.12. Do encerramento da fase de instrução do processo**

De acordo com o estabelecido no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, no dia 10 de agosto de 2012, encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 15 dias após a audiência final, previstos no artigo supracitado, para que as partes interessadas apresentassem suas últimas manifestações.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da Nota Técnica DECOM nº 41, de 2012, por meio de seus representantes legais, as empresas Baoshan e Baosteel, Essar, JSW, Bluescope, Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Zhejiang, Changshu, Wuhan, Electrolux Brasil, Electrolux Amazônia, Posco, Posco C&C, Posco Mexico, Kepler Weber, Volkswagen, CSN, Usiminas, ArcelorMittal e a Embaixada do México, aportando comentários acerca dos fatos essenciais sob julgamento. Esses comentários estão resumidos ao longo deste parecer, 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

(Fls. 22 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

prontamente colocadas à disposição daquelas que fizeram tal solicitação, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

## **2. DO PRODUTO**

### **2.1. Do produto investigado**

Os produtos laminados planos englobam chapas e bobinas eletro-galvanizadas (NCM 7210.30.10); chapas e bobinas galvanizadas por imersão a quente (NCM 7210.49.10), chapas e bobinas revestidas de liga alumínio-zinco (NCM 7210.61.00) e chapas e bobinas pré-pintadas (NCM 7210.70.10), de aço comum. Além disso, em todos os casos, a largura do produto é igual ou superior a 600 mm.

Os laminados planos revestidos têm aplicação principal nos seguintes setores: automotivo, tubos, linha branca, perfis, telhas, painéis, construção civil, máquinas e equipamentos.

O produto galvanizado (galvanização eletrolítica ou por imersão a quente) destina-se a uso geral, aplicação em elementos estruturais de alta resistência e boa conformabilidade, estampagem, dentre outros usos. Exemplo de sua aplicação é a fabricação de telhas, que como a fabricação de “*steel deck*” (uma laje composta por uma telha de aço galvanizado e uma camada de concreto), “*drywall*” (técnica de revestimento que substitui paredes e forros construídos em alvenaria, que consiste em placas pré-moldadas, confeccionada por chapas compostas de camadas de enredados de aço galvanizado e de gesso) e outros itens, encontram-se sujeitas a normas específicas que determinam espessura, revestimento e propriedades mecânicas.

Quanto à resistência mecânica, esses aços podem ser: aços de alta resistência: LE (limite de escoamento) >350 Mpa; aços de baixa resistência: LE <280 Mpa; ou aços de média resistência: 280 <LE < 350 Mpa.

De acordo com as repostas aos questionários dos produtores/exportadores, o produto investigado é obtido por processo produtivo semelhante ao do produto fabricado no Brasil.

As principais normas técnicas aplicáveis ao produto, considerando o seu uso, estão indicadas adiante:

#### a) geral e comercial

Descrição: aços utilizados em conformações e dobramentos simples, relaminação, tubos e construção civil.

#### b) estampagem

Descrição: aços utilizados para a fabricação de peças conformadas expostas ou, não, com grau de estampagem média (ex.: painéis e longarinas) extra profunda, em peça crítica e complexas, principalmente nos segmentos da indústria automotiva e utilidades domésticas.

#### c) alta resistência e boa conformabilidade (aços refosforados e microligados)

Descrição: aços que combinam resistência mecânica e conformabilidade utilizados em painéis expostos, como portas, tetos e capôs de automóveis e peças estruturais na indústria automobilística.

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Caracterizam-se por possuírem baixo limite de escoamento inicial, que lhes confere boa conformabilidade, e cuja resistência mecânica aumenta após a estampagem da peça e cura da pintura.

d) estrutural

Descrição: aços que possuem alta resistência mecânica e são indicados principalmente para usos planos e aplicações que requeiram dobramentos simples, corrugações ou estampagem leve, tais como silos, perfis estruturais para construção civil e estruturas de ônibus.

## **2.2. Do produto fabricado no Brasil**

O produto fabricado no Brasil, da mesma forma, pode ser descrito como laminados planos revestidos, que englobam chapas e bobinas eletro-galvanizadas (NCM 7210.30.10); chapas e bobinas galvanizadas por imersão a quente (NCM 7210.49.10), chapas e bobinas revestidas de liga alumínio-zinco (NCM 7210.61.00) e chapas e bobinas pré-pintadas (7210.70.10).

Constatou-se, no curso da investigação, que cada uma das empresas que compõe a indústria doméstica produz certos tipos de LPR: ArcelorMittal - galvanizado a quente e alumínio-zinco; CSN - galvanizado a quente, alumínio-zinco e pré-pintado; Usiminas -eletro-galvanizado, galvanizado a quente e pré-pintado.

O produto fabricado no Brasil também apresenta largura igual ou superior a 600 mm, sendo produzido a partir de aço comum, sujeitando-se às mesmas normas técnicas informadas no item anterior, destinando-se aos mesmos usos e podendo ser descrito conforme tabela adiante:

O processo produtivo de LPR se inicia da seguinte forma: “O ferro gusa é produzido em alto forno a partir da redução do minério de ferro, utilizando-se o carvão como combustível e também agente redutor. O ferro gusa é transportado para os conversores onde é aquecido através do uso de oxigênio forçado para eliminar impurezas e produzir o aço bruto. Na etapa seguinte, o aço líquido é moldado através do lingotamento contínuo, do que resulta a produção da placa de aço. Depois as placas são aquecidas no forno de reaquecimento e laminadas no equipamento chamado de laminador de tiras a quente e enroladas. Após o processo de laminação as bobinas passam por um processo contínuo de decapagem onde a bobina passa por um banho turbulento de uma solução ácida que retira o óxido superficial. As extremidades das chapas (ponta final da bobina em processo e ponta inicial da bobina a ser processada) são unidas por soldas a laser sendo, em seguida, submetidas ao tratamento de limpeza de superfície. Esta limpeza retira completamente a camada de óxido de ferro que se forma durante o processo de laminação a quente. Na sequência da decapagem ocorre a laminação a frio, processo cujo objetivo é reduzir a espessura das bobinas. O laminador de tiras a frio tem um conjunto de cilindros, nos quais a bobina é submetida a esforços controlados de compressão e, ao mesmo tempo é tracionada, reduzindo sua espessura. Neste processo é utilizada uma emulsão de óleo e água, que tem as funções de resfriamento e lubrificação no contato entre a chapa e o cilindro. No processo de laminação, todos os resíduos são reciclados ou reutilizados. Após esta etapa, as bobinas laminadas a frio full hard (sem recozimento) podem seguir para duas rotas distintas, dependendo do produto final: bobinas ou chapas revestidas e bobinas ou chapas a frio.”

As bobinas ou chapas revestidas seguem para o abastecimento contínuo da linha de galvanização ou zincagem, passando por processo de limpeza superficial da chapa, a fim de remover os resíduos provenientes de etapas anteriores. É realizada a limpeza eletrolítica para remoção de óleos e decapagem eletrolítica para remoção de óxidos.

(Fls. 24 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Depois, essas chapas ou bobinas são submetidas a outras etapas do processo produtivo, a depender da especificação do produto final:

a) Produto Galvanizado (galvanização eletrolítica), NCM 7210.30.10 - Seção de Passivação: nessa etapa é aplicada uma película de cromo trivalente em ambas as faces do produto, com o objetivo de aumentar a resistência à corrosão do revestimento; Seção de Oleamento - é aplicada fina camada de óleo em ambas as faces do material para facilitar o manuseio das chapas e protegê-las contra abrasão. O oleamento é feito eletrostaticamente;

b) Produto Galvanizado (imersão a quente), NCM 7210.49.10: Forno de Recozimento Contínuo - visa proporcionar tratamento térmico, com vistas à obtenção das propriedades mecânicas desejadas pelo cliente; Pote de Zinco - é responsável pelo revestimento de zinco em ambas as faces da chapa. Com temperatura e composição química específicas, dependendo do produto final (extragal ou *galvannealed*), o pote de zinco é monitorado *on line* para obtenção da qualidade do revestimento desejado; Torre de Resfriamento - constituída de duas etapas distintas – resfriamento por jatos de ar e resfriamento rápido por água (*Quench Tank*). Essa seção conta, ainda, com um forno de indução para a produção do *Galvannealed*; Laminador de Encruamento (*Skin Pass*) - assegura a eliminação do patamar de escoamento, o ajuste de propriedades mecânicas e confere planicidade e rugosidade à chapa de aço; Seção de Passivação - nessa seção é aplicada uma película de cromato em ambas as faces do produto, com o objetivo de aumentar a resistência à corrosão do revestimento;

c) Produto Galvalume (revestido de liga de alumínio-zinco), NCM 7210.61.00: Forno de Recozimento Contínuo - visa proporcionar tratamento térmico, a fim de proporcionar as propriedades mecânicas desejadas pelo cliente; Pote de Liga de Alumínio-Zinco - consiste em um forno de indução magnética (pote) onde a liga Alumínio-Zinco é mantida fundida com controle constante de temperatura e de composição química. A chapa de aço é imersa no metal líquido continuamente onde recebe a camada de revestimento em ambas as faces; Navalha de Ar - através do sopro de ar é efetuado o controle da camada de revestimento de ambas as faces da chapa de aço; Torre de Resfriamento - constituída de duas etapas distintas – resfriamento por jatos de ar e resfriamento rápido por água (*Quench Tank*); Laminador de Encruamento (*Skin Pass*) - assegura a eliminação do patamar de escoamento, o ajuste de propriedades mecânicas e confere planicidade e rugosidade à chapa de aço; Seção de Passivação - nessa etapa é aplicada uma película de cromato em ambas as faces do produto, com o objetivo de aumentar a resistência à corrosão do revestimento.

d) Produto Pré-pintado, NCM 7210.70.10: Seção de Tratamento Químico - nessa seção é aplicada uma camada inerte sobre a superfície da chapa de aço que favorece a aderência e a durabilidade do sistema de pintura; Estufa - proporciona a cura da tinta aplicada na superfície da chapa de aço; *Coater* - consiste na transferência da tinta líquida para a superfície da chapa de aço através de rolos em movimento; Seção de Aplicação de Filme Protetivo - nessa seção é aplicada uma película filme de polietileno sobre a face superior da tira, para proteger a mesma durante o manuseio.

Por fim, é realizada inspeção visual minuciosa das chapas (vertical e horizontalmente), aparamento de bordas (se necessário), oleamento e divisão de bobinas segundo especificado pelo cliente.

(Fls. 25 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

### **2.2.1. Das manifestações acerca da similaridade do produto importado e do fabricado no Brasil**

Inicialmente, é importante destacar que nem todas as manifestações tratadas nesse item referem-se especificamente à definição do produto investigado ou à similaridade. Porém, uma vez que essas manifestações têm como base especificidades do produto, com vistas a facilitar o entendimento da matéria, o Departamento entendeu ser mais conveniente tratar dessas questões conjuntamente.

Em sua resposta ao questionário, a importadora Kepler Weber Industrial S/A, doravante também denominada “Kepler Weber”, inicialmente manteve em bases confidenciais diversas características do produto importado por essa empresa, tais como: país de origem; espessura do material; e norma, inclusive sua composição.

Adicionalmente, essa empresa informou que atualmente a CSN possui disponibilidade para fornecer certa especificação – a qual também foi informada apenas em bases confidenciais – ainda não homologada, e que esse material não atenderia à especificação mínima necessária para a fabricação de silos pela Kepler Weber.

Também foram informadas em bases confidenciais as normas em que se baseiam os projetos de silos dessa empresa. Além disso, a Kepler Weber informou que os aços fornecidos pela Usiminas e pela ArcelorMittal, especificados apenas em bases confidenciais, “ficam abaixo do mínimo especificado no projeto dos silos” dessa empresa.

De acordo com a Kepler Weber, o uso de matéria-prima importada “gerou a diminuição dos custos logísticos (...) representando hoje parcela importante na viabilização dos negócios da empresa.”

Foram apresentadas tabelas comparativas desses produtos, porém apenas em bases confidenciais.

A importadora Comil Silos e Secadores, em sua resposta ao questionário, informou que a opção por produto importado da Austrália decorre da qualidade e de não haver produção no Brasil de produto que atenda à norma AS1365 (norma australiana de tolerância, relacionada à norma de qualidade AS 1397). Essa empresa, tal como a Kepler Weber, é produtora de silos.

A Samsung Eletrônica da Amazônia, além de informar importar laminados planos revestidos da Coreia do Sul e não adquirir o produto em questão no Brasil esclareceu ser de seu conhecimento que no Brasil a espessura mínima comercializada seria de 0,55 mm (considerando inclusive a pintura). Porém, essa empresa informou a espessura do produto importado apenas em bases confidenciais.

A Electrolux do Brasil, em sua resposta ao questionário do importador, argumentou que a única diferença relevante entre o produto importado e o produzido no Brasil seriam os desvios de planicidade, inferiores no caso do produto importado. De acordo com essa empresa, a norma ABNT NBR nº 7013 determina a tolerância máxima do desvio de planicidade.

A Panatlantica S.A., em sua resposta ao questionário do importador, afirmou a semelhança entre o produto importado e o produzido no Brasil, e que apenas existiria diferença entre os preços praticados pela indústria doméstica e pelos exportadores.

(Fls. 26 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A Otam Ventiladores Industriais, por sua vez, informou importar produto chinês, registrando não haver diferença entre esse e o produto fabricado no Brasil e que o fator decisivo para aquisição do produto importado seria “exclusivamente o preço.”

A Industrial Pagé, em sua resposta ao questionário, informou importar produto chinês, australiano, sul coreano e indiano e que, dentre os produtos importados, existia o Z 450, a propósito do qual alegou não haver produção no Brasil e que “a principal diferença está no revestimento de zinco aplicado ao material.”

A importadora Mercofricon S/A informou que “o preço praticado no mercado internacional, historicamente, é inferior ao praticado no mercado nacional.”

Por sua vez, a Eternit S/A, sem detalhar seus argumentos, informou que “as distinções que levaram à aquisição da matéria prima importada foram: qualidade, disponibilidade e preço”, os mesmos elementos citados como fatores decisivos na opção de aquisição de produto importado.

A Greif Embalagens Industriais, após informar que a decisão pela aquisição de produto importado esteve relacionada ao custo, fatores de qualidade, refugo e custos financeiros, acrescentou que “o produto inicialmente foi adquirido para fabricação específica da embalagem para envase de Breu. No entanto, a mesma ainda não foi utilizada pelo motivo da diferença de galvanização. A eletro galvanização [produto importado] tem uma resistência inferior à oxidação se comparada a galvanização por imersão à quente. Portanto, todo este material importado não sofreu nenhum processo de transformação, e nem foi revendido. Se for utilizado para fabricação de embalagens, estas serão destinadas somente para o mercado interno.”

De acordo com as informações prestadas pela Mascarello Carrocerias, em sua resposta ao questionário, o material importado (bobinas galvanizadas G350 / Z350) teria alongamento superior a 22%. Informou, ainda, que as usinas não vendiam diretamente para essa empresa e que muitas vezes a revenda não possuía produto para pronta entrega.

A importadora Ananda Metais Ltda, em sua resposta ao questionário, informou que “Em termos de composição química ou mecânica não existe nenhuma diferença entre o produto nacional e o importado. Contudo, dependendo do fornecedor externo – caso dos Coreanos e Australianos – existe sim uma diferença de aspecto, tendo o importado características visuais mais favoráveis e preferidas pelo cliente final.”

Já as importadoras Danica Termoindustrial Brasil Ltda, Danica Termoindustrial Centro-Oeste Ltda e Danica Termoindustrial Nordeste Ltda, em suas respostas ao questionário, informaram que “No mercado internacional importamos aço Pré-pintado Galvalume, de espessura: 0,40mm, 0,47 mm e 0,50 mm. No mercado nacional o aço se difere quanto a espessura: 0,43, 0,50 e 0,65mm”.

A importadora Lumimundi do Brasil Ltda - Epp., em sua resposta ao questionário, informou que “No Brasil este produto é fabricado com 1.200 e 1.000mm, na China o mesmo produto é fabricado com 1.250mm e com a qualidade superior a brasileira.”

A importadora Marcegaglia do Brasil Ltda., em sua resposta ao questionário, relatou que “Os materiais fornecidos pela BX Steel Posco Cold Rolled Co., Ltd, apesar de ser (sic) fornecidos conforme norma EN BS DX51D+Z, tem (sic) características semelhantes aos materiais de classe comercial comercializados pelas usinas nacionais, como por exemplo a NBR 7008.”

(Fls. 27 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A empresa produtora estrangeira Bluescope, também em sua resposta ao questionário, informou que para o Brasil vende “produtos revestidos com espessura total determinada, cuja sigla é TCT, onde o cliente indica, além da espessura da chapa, também a espessura do zinco aplicada na mesma. (...). A TCT determina a espessura total do aço e a espessura de zinco contido na espessura total do aço.”

Ainda de acordo com essa empresa, além de laminados planos revestidos de padrão comercial, também seriam exportados para o Brasil “laminados planos revestidos de qualidade superior e que reconhecidamente não são produzidos localmente, nem tampouco foram vendidos no mercado brasileiro pelas indústrias brasileiras durante o período de investigação. Estes produtos, de elevada qualidade e de menor peso, por trazerem um limite de escoamento superior a 450 Mpa, vêm sendo exportados regularmente para a empresa brasileira Kepler Weber, produtora de silos, que dele necessita para manter a elevada qualidade de seus produtos e, por conseguinte, manter a liderança competitiva no mercado internacional, tendo em vista seu forte desempenho exportador.

Esses produtos, por terem limite de escoamento superior a 450 Mpa, são mais leves, o que oferece um custo/benefício maior ao cliente. O limite de escoamento oferecido pela indústria nacional de LPR é bem inferior ao ofertado pela Bluescope (...). Os laminados planos revestidos a que faz menção são: ZINC HI-TEN G450 com limite de escoamento de 450 Mpa; ZINC HI-TEN G500 com limite de escoamento de 500 Mpa; e INC HI-TEN G550 com limite de escoamento de 550 MPa.”

A empresa Benafer S.A. Comércio e Indústria, em correspondência protocolada em 25 de maio de 2011, informou que “(...) adquiriu mercadoria para comercialização oriunda da República da Coreia, laminados a quente, classificada na Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM 7210.70.10 – Pintados ou envernizados, pertencente ao Grupo 7210.70 – Pintados, envernizados ou revestidos de plásticos. Como se percebe, a NCM 7210.70.10 não possui sub classificações, para definir medidas diferenciadas para cada tipo ou grade de produtos, isto é, existindo uma infinidade de produtos pintados, que estariam classificados neste grupo. Não existindo classificação detalhada, a CSN elabora em seu processo industrial, produtos pintados e obviamente utiliza a NCM informada, e sendo assim, existem outros materiais que não são produzidos por aquela empresa, que estariam “fazendo parte” desse grupo, causando dúvidas, principalmente quando há importação junto aos países acima citados. Os produtos que nossa empresa adquire junto à República da Coreia, são laminados a quente, com espessura de 6,30 mm a 50,00 mm; largura de 2440 mm e comprimento de 12.000 mm; classificados na NCM 7210.70.10, não fazendo parte da linha de produção da Companhia Siderúrgica Nacional – CSN, ou seja, não existindo similar em relação aos produtos oriundos daquela empresa.”

A CSN informou, em correspondência protocolada em 13 de junho de 2011, não produzir produtos com espessura de 6,30 mm a 50,00 mm, largura de 2.440 mm e comprimento de 12.000 mm.

A Usiminas, em correspondência eletrônica datada de 6 de setembro de 2011, informou que “a) o produto em questão, de interesse da Benafer, refere-se a chapas grossas (CG), que passaram por um processo de jateamento e pintura protetiva, ou seja, são CG pintadas, comercialmente chamadas de CG pré-pintadas. b) a Usiminas produz CG (chapa de aço laminada a quente, com espessura de 6,30 mm a 50,00 mm; largura de 2.440 mm e comprimento de 12.000 mm). Esse material não é pintado nem revestido. No entanto, no ano passado, a Usiminas passou a receber alguns pedidos para que o material fosse entregue pintado. Assim, a Usiminas, de acordo com a especificação do cliente, pode contratar os serviços de jateamento de pintura da sua coligada Usiminas Mecânica SA (USMA) e vender a CG pintada. c) Esse produto é destinado ao mercado naval e entendemos que não faz parte do produto objeto de investigação referente ao Processo MDIC/SECEX 52000.030322/2010-67.”

(Fls. 28 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em manifestação de 10 de novembro de 2011, a Usiminas informou que: “o entendimento apresentado anteriormente baseou-se exclusivamente no fato do produto em questão ser destinado a outros mercados, distintos dos mencionados na definição do produto. Não obstante, tendo em vista que as aplicações mencionadas na referida definição têm caráter ilustrativo (principais aplicações), a empresa reavaliou sua posição anterior. Assim, tendo em vista que o produto de interesse da Benafer apresenta características que estão englobadas na definição do produto objeto de investigação, a Usiminas retifica sua posição, isto é, entende que as referidas chapas (de interesse da Benafer) se referem ao produto objeto de investigação.”

Em 16 de junho de 2011, as empresas Baoshan Iron and Steel Co. Ltd e Baosteel America Inc. apresentaram manifestação de mesmo teor, questionando as conclusões da abertura da investigação, relativas à definição do produto similar. “Os critérios já consolidados na jurisprudência do DECOM e da OMC são: (i) as características físicas, natureza e qualidade dos produtos; (ii) os usos e aplicações similares dos produtos; (iii) as preferências e comportamento dos consumidores frente ao produto, principalmente quanto à sua substituíbilidade; e (iv) a classificação tarifária do produto. (...) Ao optar pelo agrupamento de todos os laminados planos revestidos, a Peticionária e o DECOM ignoraram tais critérios. Para eles, tratam-se de produtos que estariam, conjuntamente, gerando dano à indústria doméstica. Contudo, deve-se destacar que, seja pela ótica da oferta, seja pela ótica da demanda, os produtos investigados não podem ser considerados similares.”

Segundo a Baoshan e a Baosteel, os produtos teriam diferenças: com relação ao processo produtivo: os produtos têm diferenças na fase final de seu processo produtivo, que por sua vez têm relação direta com as características físicas dos produtos e seus usos e aplicações; quanto aos usos e aplicações dos produtos investigados: segundo a CSN, os produtos galvanizados, seja por imersão a quente, seja por processo eletrolítico, têm as mesmas aplicações; mas reconheceu que os produtos revestidos de ligas de alumínio-zinco e os pré-pintados têm aplicações em utilidades diversas, o que leva à conclusão de que não seriam bons substitutos; quanto às preferências e aos hábitos do consumidor: os dados elaborados pelo Instituto Aço Brasil apontariam para uma preferência dos consumidores brasileiros do setor automotivo pelos produtos galvanizados; o consumo de chapas pré-pintadas, por sua vez, aponta para sua utilização principalmente pelos setores de utilidades domésticas e comerciais e construção civil. Nesse último é também onde se concentra o consumo do produto revestido de ligas de alumínio-zinco.

Nesse sentido, concluíram pela existência de diferenças entre os produtos investigados, exceção feita aos laminados planos galvanizados, que correspondem às duas únicas categorias em que seria justificável a agregação como produto similar. No que concerne aos produtos revestidos de ligas de alumínio e zinco e aos produtos pré-pintados, os dados e argumentos apresentados demonstrariam não ser adequado o seu agrupamento a quaisquer outros produtos objeto da investigação.

Assim, concluíram que o cálculo de margens de dumping específicas deveria ser realizado por NCM ou, separadamente para os grupos definidos como (i) laminados planos galvanizados (incluídos os produtos eletro galvanizados e os galvanizados por imersão a quente), (ii) laminados revestidos de ligas de alumínio e zinco, e (iii) laminados pré-pintados.

Já as empresas Posco, Posco C&C e Posco Mexico, em manifestação de 1º de setembro de 2011, solicitaram a exclusão das chapas e bobinas eletro galvanizadas (classificadas no item 7210.30.10 da NCM) da definição do produto objeto da investigação.

Argumentaram que apesar da peticionária ter solicitado a inclusão das chapas e bobinas eletro galvanizadas no pleito, esta não produziria o referido produto, conforme informação disponibilizada no

(Fls. 29 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

sítio eletrônico do Instituto Aço Brasil. Assim, como as chapas e bobinas eletrogalvanizadas não se configurariam como produto produzido pela CSN, não poderiam ser objeto da presente investigação.

As empresas argumentaram ainda que, “apesar da USIMINAS, empresa que apoia a investigação, produzir as chapas e bobinas eletro-galvanizadas, este produto não pode ser eleito para substituir os demais tipos de produtos indicados pela Peticionária para serem investigados.”

Os importadores brasileiros Aço Paraná Comércio de Aço e Ferro Ltda, Açofer Indústria e Comércio Ltda, Açotel Indústria e Comércio Ltda, Açotelha Indústria e Comércio de Telhas Galvanizadas Ltda, Biazam Produtos Metalúrgicos Ltda, Bulltrade Industrial Ltda, Carlos Becker Metalúrgica Industrial Ltda, Casp SA Indústria e Comércio, Comercial Água Viva Ltda, Contini & Cia Ltda, Coperfil Indústria e Comércio de Perfilados Ltda, DMC Brasil - Indústria e Comércio de Cabines de Pintura e Equipamentos, Eletrofrio Refrigeração Ltda., Estaleiro Atlântico Sul S/A, Fiat Automóveis SA, Ford Motor Company Brasil Ltda, Frefer S/A Indústria e Comércio de Ferro e Aço, Global Comércio Internacional Ltda, Indústria e Comércio de Ferros Lealfer Ltda, Intermesa Trading S/A, Mastra Indústria e Comércio Ltda, Metalfrio Solutions S.A., Metalúrgica Barra do Pirai S/A, Metalúrgica Nakayone Ltda, Panatlântica Catarinense S/A, Panatlântica S.A., Perfilados Rio Doce S/A, Renault do Brasil S.A, Roll For Artefatos Metálicos Ltda, Sivercon Construtora Ltda, Soufer Exportação e Tecnologia em Aço Ltda, Soufer Industrial Ltda., Telasul S A, Telhaço Indústria e Comércio Ltda, Telhas Cascavel Ltda, Tromink Industrial Ltda., Trop Comércio Exterior Ltda, TSC Comércio Exterior Ltda, Tuper S/A, Vector Refrigeração Ltda, Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda, Eurobrás Construções Metálicas Moduladas Ltda, Gravia Indústria de Perfilados de Aço Ltda, JEA Indústria Metalúrgica Ltda, Perimetral Comercial de Laminados Ltda, Tetraferro Ltda informaram que não há distinção entre o produto nacional e o produto importado.

Os importadores Euro Telhas Indústria e Comércio Ltda, IPM - Indústria de Produtos Metalúrgicos Ltda, Massimex Trading Ltda, Metform S.A., Multiperfil Grasser Indústria e Comércio de Perfilados Ltda., Nobre Trading Importação e Exportação Ltda, Oceans Comércio Importação Exportação Ltda, PB Aços Indústria e Comércio Ltda., Projeart Indústria de Estruturas Metálicas Ltda, Refrimate Engenharia do Frio Ltda, Royal Pine Comercial Ltda, Metalúrgica Mardel Ltda e Sinalmig Sinais/Sistemas e Programação Visual Ltda não se manifestaram a respeito do assunto.

As empresas importadoras Electrolux do Brasil S/A e Electrolux da Amazônia Ltda., em manifestação protocolada em 12 de julho de 2012, argumentaram, primeiramente, que a Companhia Siderúrgica Nacional - CSN não teria legitimidade para representar a indústria doméstica como um todo, pois durante todo o período sob análise não produziu aços eletro-galvanizados (EG): “O pleito da CSN só pode receber o apoio de outras empresas no que tange aos produtos por ela fabricados e não a outros. Da mesma forma, o apoio da Usiminas e da ArcelorMittal Brasil ao pleito da CSN, conferido por intermédio das cartas anexadas à petição inicial, acostadas às fis. 83 e 92, respectivamente, deve se restringir aos produtos por elas fabricados no Brasil, a saber: (i) EU e HDG, no caso da Usiminas, e (ii) IIDG e galvalume, no caso da ArcelorMittal Brasil. Embora o EG não seja fabricado pela CSN, existe produção nacional do produto similar pela Usiminas e, em menor escala, pela Armco, que possui pequena linha de galvanização eletrolítica. Não se está diante, portanto, de ausência desta, o que, nos termos do art. 5, parágrafo primeiro, do Decreto n. 1.602/95, autorizaria a utilização de outro produto, que embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresentasse características muito próximas às do que se está considerando. Disso decorre que, no que tange ao EG, dentre as três participantes do processo, a Usiminas seria a única empresa com legitimidade para representar a indústria doméstica, com ou sem o apoio de outros eventuais fabricantes brasileiros.”

(Fls. 30 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Depois, questionaram o agrupamento dos tipos de produto investigados, pois esses apresentariam: “(i) características físicas, natureza e qualidade distintas. Os produtos investigados não podem ser considerados similares pelas próprias características físicas e especificidades técnicas de cada categoria. (...) (ii) diferentes usos e aplicações. São as características físicas e propriedades técnicas dos laminados que melhor determinam a aplicabilidade de cada um deles. (...) (iii) insubstituíveis, sob a ótica do consumidor. Além das propriedades técnicas dos materiais, as preferências do consumidor de laminados revestidos têm contribuído para a diferenciação das categorias e para a concentração das vendas de cada uma delas em setores específicos (...) (iv) classificação tarifária distinta. Os produtos investigados não são nem mesmo classificados da mesma forma pelo Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias da Secretaria de Comércio Exterior.”

As empresas Electrolux Brasil e Electrolux Amazônia, em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, repetiram os argumentos anteriores.

Em sua manifestação final protocolada em 10 de agosto de 2012, a empresa Essar argumentou que a ArcelorMittal não fabrica laminados planos revestidos pré-pintados.

### **2.2.2. Do posicionamento do DECOM**

A propósito das manifestações apresentadas por ocasião das respostas ao questionário, no que diz respeito à Kepler Weber, diversos elementos foram mantidos em bases confidenciais, sendo divulgados apenas por ocasião do pedido de realização da audiência de que trata o art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995.

No que diz respeito à manifestação da Comil de inexistência de produção no Brasil de produto que atenda à norma AS1365, essa empresa não apresentou elementos que permitissem ao Departamento avaliar a matéria. Além disso, tendo em vista que a referida norma australiana de tolerância é relacionada com a norma de qualidade AS 1397, admitiu-se que esse produto seria o mesmo daquele objeto do pleito da Kepler Weber. Entretanto, essa empresa, não obstante devidamente notificada da realização da audiência de que trata o art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995 não compareceu e não apresentou novos elementos.

Em sua manifestação sobre o produto a Samsung também não apresentou elementos que permitissem a análise da matéria, tendo apenas mencionado ser de seu conhecimento que a espessura mínima comercializada no Brasil seria 0,55 mm. Da mesma forma que a Comil, a Samsung, mesmo devidamente notificada, não compareceu à audiência e nem apresentou novos elementos a fim de permitir o exame de suas alegações.

A Electrolux, por sua vez, mencionou a planicidade do produto importado, porém não apresentou elementos que permitissem supor que o produto doméstico não atenderia à norma ABNT NBR nº 7013. As informações apresentadas por essa empresa no que diz respeito ao índice PPM não se fizeram acompanhar de elementos de prova, do que decorre não ter sido possível analisar a que período se refere o mencionado teste, origem do produto etc.

A Panatlântica, por sua vez, afirmou a semelhança entre o produto importado e o doméstico, mencionando a diferença de preços, mais baixos, em se tratando de produto importado. Da mesma forma, a Otam Ventiladores afirmou não haver diferenças entre o produto importado e o doméstico, e que adquiria o produto importado em razão do preço. No mesmo sentido manifestou-se a Greif Embalagens.

(Fls. 31 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Corroborando essas informações, a Mercofricon afirmou que o preço no mercado externo seria historicamente inferior ao do produto doméstico.

A Eternit não questionou a similaridade, tendo apenas mencionado que os fatores que levaram à importação teriam sido qualidade, disponibilidade e preço.

A Mascarello Carrocerias alegou que o material importado teria alongamento superior a 22%, porém não apresentou elementos que permitissem ao Departamento avaliar a matéria.

Em sua resposta ao questionário, a Bluescope identificou os produtos vendidos para a Kepler Weber (limite de escoamento superior a 450 MPa).

Com relação à solicitação da Benafer, o DECOM, após consultas à CSN e à Usiminas, concluiu que o produto mencionado pela empresa se enquadrava no escopo da definição de produto investigado, uma vez que o item da NCM em questão não define limite de espessura. Além disso, constatou-se que a Usiminas produziu e vendeu o referido produto no período de investigação.

Com relação à manifestação das empresas Baoshan e Baosteel, o Departamento ressalta que a definição de códigos de identificação do produto – CODIP - visa permitir a justa comparação entre os produtos.

Com relação ao pleito das empresas Posco, Posco C&C, Posco Mexico, Electrolux Brasil e Electrolux Amazônia, primeiramente é necessário registrar que a indústria doméstica é composta pelas linhas de produção de laminados planos revestidos da CSN, ArcelorMittal e Usiminas, e como esta última produz o referido item, não há razões para a exclusão desse tipo de LPR da investigação.

O mesmo pode-se dizer sobre a afirmação da empresa Essar, pois o laminado plano pré-pintado é produzido pela indústria doméstica.

### **2.2.3. Da audiência de que trata o art. 31 do Decreto no 1.602, de 1995**

Por intermédio de correspondência protocolada em 7 de outubro de 2011, a Kepler Weber solicitou a realização de audiência nos termos do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, sob a alegação de que “determinados laminados não revestidos não são produzidos localmente, e a aplicação de eventual medida antidumping a estes, em nada beneficiará às petionárias, mas em muito prejudicará a competitividade nacional e, principalmente, a internacional da Kepler Weber, que está entre as maiores produtoras mundiais de silos de armazenagem.”

Naquela oportunidade, a Kepler Weber solicitou a exclusão da investigação de laminados planos revestidos com limite de escoamento nominal (normativo) superior a 400 MPa, alegando a inexistência de produção nacional.

A empresa apresentou a seguinte descrição dos laminados planos revestidos objeto do pleito: “Chapa de aço não ligado, galvanizado por meio de imersão a quente, de qualidade superior, em bobinas, produzido conforme a norma Australiana AS 1397:2001, nas resistências G450/G500/G550, com revestimento de zinco Z450 (450 g/m<sup>2</sup>), com cristal normal e proteção superficial passivado/cromatizado seco não oleado.”

(Fls. 32 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Na mesma ocasião, a empresa informou as espessuras, em razão da resistência do material e esclareceu que na norma seria discriminada a tensão de escoamento e resistência de ruptura pelo valor mínimo de resistência.

Ainda de acordo com a Kepler Weber, a resistência de ruptura e a tensão de escoamento indicados no certificado de origem superavam os limites mínimos estabelecidos pela norma. Além disso, “o aço é utilizado na fabricação de partes e peças estruturais de silos metálicos (chapa lateral e montante) utilizados para armazenagem de grãos (soja, milho, arroz e trigo). Para construção de um silo metálico é necessária a utilização de componentes estruturais de alta resistência, especialmente em seu corpo, que tem a finalidade de suportar o volume de grãos que serão depositados dentro do silo. Quanto maior for a resistência do material utilizado, maior será a segurança do equipamento. Além disso, quanto maior a resistência do aço, menor será o peso e menor é o custo de produção do silo. Na Kepler Weber Industrial S/A, a combinação de um equipamento estruturalmente mais resistente e com menor peso foi obtida através de investimentos em pesquisas e utilização de tecnologia no processamento do material durante a fabricação do produto. Também é imprescindível a utilização de aço de alta resistência, pois os montantes dos silos tem a função de resistir a elevadas cargas de compressão e as chapas laterais sofrem efeito de tração. Nas duas situações a maior resistência do material resulta na maior capacidade dos componentes de resistir às cargas a eles impostas.”

No que diz respeito à CSN, a Kepler Weber informou que essa empresa “fornece aço com base na Norma NBR7008 com cristal normal, sendo que atualmente possui disponibilidade de fornecimento da especificação ZAR345 (limite mínimo de escoamento de 345 Mpa). A CSN afirma que está desenvolvendo aço com a especificação ZAR 400 (limite mínimo de escoamento de 400 Mpa), ainda não homologado. Esse novo material, ainda não disponível para aquisição, não atende a especificação mínima necessária para a fabricação dos silos da Kepler Weber Industrial S/A.”

Essa empresa importadora manteve em bases confidenciais as normas em que se baseiam seu projeto de silos. De acordo com essa empresa, foram realizados investimentos em seu processo produtivo a fim de aumentar a tecnologia de seus produtos, com a utilização de aços de elevada resistência. Seu parque fabril teria sido adaptado para a produção com esses aços.

A Kepler Weber esclareceu, ainda, que os demais fabricantes de silos utilizam cristal normal. Assim, de acordo com essa empresa, “mesmo com o fornecimento de aço mais resistente que o fornecido pela CSN, a tensão de escoamento dos aços fornecidos pela Usiminas e ArcelorMittal ficam abaixo do mínimo especificado no projeto de silos (...). Além disso, a Usiminas e a ArcelorMittal não possuem disponibilidade para o Brasil das espessuras utilizadas pela Kepler Weber (...).”

Após a apresentação dessas explicações, a Kepler Weber apresentou uma tabela comparando, por tipo de material (ZAR 345, no caso da CSN e G450, em se tratando da Bluescope), a tensão de escoamento e a resistência de ruptura.

Sobre o cristal, essa empresa importadora esclareceu que há o cristal normal, em que a superfície da chapa apresenta brilho metálico e desenho de flores, resultantes do livre crescimento dos cristais de zinco durante o processo de solidificação, possuindo acabamento convencional, sendo utilizado na maioria das vezes em aplicações sem pintura, no segmento de construção civil e silos metálicos.

O cristal minimizado, obtido com a passagem da chapa zincada com acabamento de cristais minimizados pelo laminador de encruamento, tem superfície especialmente lisa, indicada para pintura,

(Fls. 33 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

pois a aparência é de grande importância, especialmente no setor automobilístico e de utilidades domésticos.

Quando não há desenho de cristal na superfície, trata-se de produto sem cristal. De acordo com a Kepler Weber, apenas a CSN produz material com cristal normal, o mesmo fornecido pela Bluescope.

No que diz respeito às bordas, de acordo com a Kepler Weber, “para garantir o processo de fabricação dos componentes dos silos e sua adequada montagem, é necessário que haja uma tolerância de no máximo de 7 mm acima da largura nominal das bobinas de aço fornecidas. As bobinas de aço fornecidas pela CSN possuem bordas naturais, chegando a uma variação de até 32 mm acima da largura nominal nas larguras de 1000 mm, o que não atende às especificações (...) [havendo] necessidade de realizar o processo de *Slliter* (corte longitudinal), com o objetivo de adequar a largura à tolerância de no máximo 7 mm. Esse processo acarreta custo adicional à empresa, gerado principalmente com a contratação de fornecedor que faça o corte longitudinal nas bobinas de aço (*Slliter*) e pelos fretes rodoviários para entrega e retirada das bobinas na fábrica do fornecedor (logística rodoviária que existe para o transporte uma carreta para cada três bobinas de aproximadamente 12 toneladas de aço). As bobinas fornecidas pela Bluescope possuem bordas aparadas (...).”

Alegou, ainda, a Kepler Weber que quanto maior a resistência do aço menor o peso do silo, que com um peso menor, há redução do custo logístico para entrega desses silos e que “considerando as alterações na economia global e nacional, este diferencial proporciona competitividade à Kepler Weber Industrial S/A, sem a qual seria difícil contornar os problemas ocasionados pela queda do dólar frente ao real e pela variação da economia mundial. Se a Kepler Weber não se destacar no mercado internacional também estará sujeita a perda de mercado nacional, porque abrirá espaço de mercado para a entrada de empresas concorrentes no mercado internacional, que conseguirão atuar com mais força no mercado brasileiro.”

Nessa mesma oportunidade, a empresa importadora informou que a avaliação da durabilidade da camada de revestimento de zinco no aço teriam como base o teste de *Salt Spray*: quanto maior o tempo de exposição no teste sem incidência de oxidação branca ou vermelha, maior será a vida útil do revestimento de proteção do aço quando exposto às intempéries.

Segundo informado, com base em testes realizados pelos técnicos da Kepler Weber foi confirmada a qualidade e superioridade da matéria-prima importada, que possuiria maior resistência no que se refere ao processo de oxidação branca.

Uma vez que o pedido da Kepler Weber foi tempestivo, de acordo com as disposições do item 5 da Circular SECEX nº 16, de 2011, que tornou público o início da investigação, o Departamento convocou as partes relacionadas para participarem da referida audiência, a qual foi realizada em 13 de dezembro de 2011.

Em conformidade com as disposições do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi estabelecido o prazo de 10 dias antes da realização da audiência para apresentação de comentários, os quais estão resumidos adiante. Além disso, as partes foram informadas de que os argumentos apresentados na referida audiência somente seriam levados em consideração caso apresentados por escrito, no prazo de até 10 dias após a sua realização.

Por meio de correspondência protocolada em 5 de dezembro de 2011, a Bluescope Steel reiterou que a indústria no Brasil não produz: ZINC HI-TEM G450 com limite de escoamento mínimo de 450

(Fls. 34 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

MPa, resistência à ruptura mínima de 480 MPa; ZINC HI-TEM G500 com limite de escoamento mínimo de 500 MPa, resistência à ruptura mínima de 520 MPa; e ZINC HI-TEM G5550 com limite de escoamento de 550 MPa e resistência à ruptura mínimo de 500 MPa.

Nessa oportunidade, a Bluescope reproduziu manifestação das empresas produtoras nacionais: “na página 11258 dos autos não confidenciais, a empresa afirma ‘que a AM Brasil não produz, atualmente, laminados planos revestidos com revestimento de zinco Z450 (450 g/m<sup>2</sup>). (...) Na página 11278 dos autos não confidenciais a empresa afirma que ‘a CSN tem hoje condições de fornecer de imediato o grau G400...’, o que reforça o argumento de não produção dos aços galvanizados com graus G450/G500 e G550. (...) Apesar de a empresa afirmar que ‘a Usiminas tem condições técnicas para fornecimento imediato dos laminados de interesse da Kepler’ esta posição como muito vaga típica [sic] de quem não deseja perder futuro monopólio local, pois em nenhum momento esta afirma que produziu aços galvanizados com limite de escoamento mínimo de 450/500 e 550 mpa no período investigado. Em seu catálogo de produtos (...) se verifica que a empresa produz galvanizados de alta resistência com limite de escoamento mínimo de 420 mpa e com espessura máxima de 2.30 mm. Acontece que a construção de silo de grande porte requer utilização de chapas de espessuras superiores a 2.30 mm. Os fatos acima elencados não deixam dúvidas de que a Usiminas: Não produz galvanizado de alta resistência com limite de escoamento mínimo de 450/500 ou 500 mpa [sic]; Não produz chapas com limite de escoamento de 450/500 e 550 mpa com espessura superior a 2.30 mm. A propósito, a Bluescope Steel, como indicado (...) produz galvanizado de alta resistência com limite de escoamento mínimo de 450/500 e 550 mpa e com espessura de até 3,20 mm, produto este não produzido pela Usiminas. (...) Como a Usiminas bem coloca esta produz galvanizado com revestimentos de cristais minimizados, o que não deve ser encarado como deficiência. O inaceitável é a Usiminas não produzir chapas com limites de escoamento mínimo de 450 mpa e este não ser espessura superior a 2,30 mm. Estas duas limitações são prejudiciais ao consumidor, e não cabe a [sic] Usiminas impor ao consumidor brasileiro que este compre silos com dois tipos de acabamento: cristal normal, até determinada altura, e cristal minimizado a partir desta. Tal diferença estética, pode até ser impositiva ao consumidor local por forças oligopolistas, mas certamente não o será para o consumidor internacional. A imposição de medidas antidumping sobre os produtos objetos da audiência retirará as empresas brasileiras produtoras de silos, do mercado mundial, daí a importância do tema [sic]. Por fim, só pelo argumento, vale esclarecer que para obter-se o acabamento com cristais normais não é necessária, como alega a Usiminas, a adição de chumbo no banho de zinco, pois a Bluescope Steel utiliza, alternativamente, o antimônio há muitos anos.”

Por intermédio de correspondência protocolada em 2 de dezembro de 2011, as empresas Baoshan e Baosteel, em manifestação conjunta, mencionaram informações acostadas aos autos reservados do processo, por empresas importadoras (Panatlântica, OTAM Ventiladores e Greif Embalagens Industriais), no sentido de que os laminados planos revestidos não seriam produzidos pela indústria doméstica nas mesmas dimensões que aqueles fabricados no estrangeiro. Mencionaram, ainda, que tais aspectos, conforme a JSW Steel Limited, possuiriam influência direta no preço do produto e que, portanto, “apenas a comparação de grades com características similares é que poderia levar a conclusões válidas para fins de comparação entre os produtos importados pelo Brasil e aqueles das vendas utilizadas para fins de cálculo do valor normal. Ademais, a diferença nas especificações técnicas também é fator que diferencia o produto nacional do importado.”

Foi mencionada, ainda, manifestação da Electrolux no sentido de que a qualidade seria fator determinante “em razão das substanciais diferenças de ‘planicidade’” entre os produtos.

Dito isso, essas empresas aduziram que “as especificações adotadas na investigação mostram-se insuficientes para a apropriada diferenciação do produto quanto às necessidades de diferentes setores. As

(Fls. 35 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

especificações necessárias para atender a seus usos fazem com que empresas como a Electrolux possuam processos de homologação de produto longos e complexos. Não somente a indústria da linha branca possui requisitos específicos, mas também os produtores de silos requerem especificações técnicas a que a indústria doméstica não consegue atender. A empresa Comil Silos e Secadores Ltda., por exemplo, ressalta a diferença de resistência entre o produto importado e o nacional (...). Nesse sentido, é o pleito da empresa Kepler Weber Industrial S/A, que alega que o produto nacional não atende às especificações técnicas mínimas (...). A falta de produção de produtos laminados de alto escoamento pela indústria doméstica é referendado pela exportadora australiana Bluescope Steel Ltd. (...). Do mesmo modo, a empresa Industrial Pagé Ltda. (...) ressalta que um dos produtos galvanizados por imersão a quente que importa (especificação técnica Z450), não é fabricado pela indústria doméstica. A Mascarello Carrocerias e Ônibus Ltda. (...), por sua vez, ressalta que o produto importado serve mais aos propósitos do setor automotivo em razão do alongamento superior a 22%. Ainda, o setor de eletroeletrônicos da empresa Samsung eletrônica da Amazônia Ltda., mantém alto padrão de qualidade e existências técnicas (baixa espessura) que não seria atendida pela indústria doméstica, tendo até mesmo rejeitado amostras de produtores domésticos (...). Justamente pelas diferenças entre as características físicas dos produtos destinados a cada uso específico é que as empresas do grupo Posco (...) apresentaram petição em que foi requerida a análise segmentada entre os produtos destinados ao setor automotivo e aos demais. (...). Finalmente, conforme pode ser verificado na resposta ao questionário de importador apresentada pelas empresas Mercofricon S/A (...) e Eternit S/A (...), a qualidade também diferencia produtos nacionais e importados. Com efeito, a diferença de qualidade impede o atendimento às demandas do mercado interno, sendo traço suficientemente marcante para transpor o plano de questão de interesse nacional e que poderá afetar a própria definição de produto similar.”

Em manifestação conjunta anterior à realização da audiência, as empresas chinesas Zhangjiangang, Tangshan, Zhejiang, Angang e Wuhan, argumentaram que “as placas eletro-galvanizadas (sic) fornecidas pela Baoshan, especialmente as de alta finalidade de impressão digital anti-electro-galvanizado (sic), e as top de linha de impressão digital, ganharam o reconhecimento dos consumidores domésticos de alto padrão no mercado brasileiro que está em franco crescimento. Os produtos eletro-galvanizado que têm aparência de superfície requintada, tem excelente desempenho com relação a força de adesão superior a consistência de revestimento de zinco, assim são adequados para uso e, eletrodomésticos que tenham alta demanda de desempenho, bem como são bem apresentados mas tem resistência à corrosão, relativamente baixa. Por outro lado, produtos galvanizados que apresentam a superfície áspera, com aparência menos requintada, possuem outra característica a ser salientada, com relação a força e consistência do revestimento de zinco que é pobre, mas a resistência à corrosão é excelente, devido à espessura do revestimento de zinco. Assim, estas características tornam o produto apropriado para exposição ao ar livre, os quais têm uma demanda relativamente baixa para a qualidade aparência. Diferenças específicas em relação ao processo e propriedade dos produtos em análise serão demonstradas futuramente, após o recebimento das informações apresentadas pelas requerentes, que já foram remetidas ao tradutor. Isto posto temos, que o processo de preparo, revestimento e apresentação do produto influencia na sua capacidade de suporte a corrosão e destinação para uso na indústria doméstica, sendo imperioso considerar estas características, diferenças, bem como o fato de que alguns produtos não são produzidos pela indústria local, para a não aplicação de medida antidumping que poderá prejudicar também a indústria local.”

A CSN, em manifestação que antecedeu a audiência solicitada pela Kepler Weber, a propósito da alegação de inexistência de “produção nacional de bobinas galvanizadas por imersão a quente que atendam à norma AS1397:2001, nas resistências G450/ G500 e G550, com revestimento de zinco Z450m, com cristal normal e proteção superficial passivação / cromatização, não oleadas” informou que “Um dos importantes motores que impulsionam o desenvolvimento e aperfeiçoamento de novos produtos e

(Fls. 36 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

processos pela indústria nacional é sem dúvida a necessidade de atender novas necessidades que são apresentadas por seus clientes. Para garantir ou aumentar sua permanência no mercado ou para conquistar novos mercados, os clientes precisam garantir sua competitividade e para isso muitas vezes precisam de novos produtos que são desenvolvidos em conjunto com a CSN. Adicionalmente, a partir dos desenvolvimentos feitos, a própria usina pode oferecer novos produtos aos demais clientes, aumentando também sua competitividade tanto no mercado doméstico como no mercado externo. O processo de proposição, desenvolvimento, testes de novos produtos e fornecimento de lotes experimentais até que todas as características do produto sejam ajustadas às necessidades constitui assim um caminho comum e normal no relacionamento de qualquer usina com seus clientes. A norma de qualidade AS1397:2001 é uma norma de aço de qualidade estrutural de alta resistência que tem a fabricação de silos como uma de suas aplicações. A CSN produz esse tipo de aço conforme a norma brasileira NBR 10735, sendo já rotineiramente fornecido ao mercado no grau G400, cobrindo a faixa de espessura de 0,80 a 3,00 mm, atendendo plenamente os requisitos previstos pela norma. Em relação aos graus G450 / G500 / G550 e revestimento Z450, a descontinuidade do desenvolvimento mencionado interrompeu a complementação dos testes necessários para a garantia de atendimento a todos os requisitos exigidos. No entanto, a CSN tem hoje condições de fornecer de imediato o grau G400 e de retomar o desenvolvimento e fornecimento dos lotes experimentais nos graus e dimensões requisitadas, para que a partir dos testes e ajustes que naturalmente fazem parte de um processo de desenvolvimento de um novo produto, possa se estabelecer um protocolo técnico que norteará a produção do material em questão. Nesse desenvolvimento são considerados todos os aspectos técnicos envolvidos, pois as normas técnicas, além de considerarem o aspecto de resistência caracterizado pelos graus mencionados – G450 / G500 e G550, e o revestimento, que se refere ao peso da camada de zinco e o tipo de cristal, e as características de produção própria da usina determinam os padrões referentes a outros aspectos tais como: Composição química; Faixas dimensionais, considerando-se as faixas que podem ser fornecidas pelos equipamentos; - Faixa de peso dos volumes, que deve ser de acordo com a capacidade dos equipamentos do cliente; Diâmetro interno e externo das bobinas, que devem obedecer aos parâmetros adotados pelo cliente; Tolerâncias dimensionais e de forma. A CSN é fornecedora regular do cliente com relação a outros graus de resistência, conhece as características dos equipamentos com que o cliente trabalha e vários de seus requisitos já são também conhecidos e normalmente atendidos. Podemos citar como um deles a especificação do cristal normal como tipo de cristal do revestimento, embora o cristal minimizado atenda igualmente em termos de proteção contra a corrosão, diferenciando-se somente do ponto de vista estético. Vale registrar que a especificação do cristal normal se manifesta como uma exigência mercadológica, a qual a CSN antecipa que poderá atender para os graus de resistência que venham a ser desenvolvidos, como vem atendendo para os graus que já fornece. (...) Com relação à exclusão de quaisquer produtos revestidos que apresentem limite de escoamento superiores a 400 Mpa, temos a informar que a CSN já fornece produtos com essa propriedade (...).”

A ArcelorMittal, em manifestação que antecedeu à audiência apenas informou se opor ao pedido de exclusão de certos tipos de produto da investigação, tendo alegado entender que a indústria doméstica teria condições de produzir os tipos em questão. Além disso, no entendimento dessa empresa, a diferença entre o cristal normal e minimizado seria meramente estética, não constituindo impedimento para que essa empresa possa vir a produzir os tipos de laminados planos revestidos objeto do pleito da Kepler Weber. Finalmente, essa empresa salientou não produzir atualmente os laminados planos com revestimento de zinco Z450 (450 g/m<sup>2</sup>).

A Usiminas, instada pelo DECOM a se manifestar a propósito do pleito da Kepler Weber, informou: “a) a descrição do produto objeto do pedido de exclusão da Kepler (Laminados revestidos com limite de escoamento nominal superiores a 400 Mpa) abrange outros produtos além daqueles de interesse da Kepler, por exemplo, material estrutural automotivo; e b) a USIMINAS produz regularmente material

(Fls. 37 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

de alta resistência. (...) Cabe esclarecer que grãos normais ou minimizados são características morfológicas (forma do cristal) do revestimento e que, do ponto de vista de proteção à corrosão, não há diferença entre a utilização de materiais com revestimento de cristais normais e de cristais minimizados. Os materiais com cristais minimizados representam um processo produtivo ecologicamente correto, pois não há introdução de chumbo no banho de zinco, o que é necessário para se obter o revestimento com cristais normais. Cabe ainda ressaltar que o revestimento da chapa com cristal minimizado não implica qualquer restrição/limitação para a utilização do laminado para fabricação de partes e peças estruturais de silos metálicos.”

Após a realização da audiência, a Kepler Weber, em manifestação protocolada em 23 de dezembro de 2011, depois de apresentar um breve histórico da empresa, forneceu informações técnicas sobre os modelos de silos e dados sobre o produto importado, já juntados aos autos reservados do processo.

Foram apresentadas, apenas em bases confidenciais, as normas nacionais e internacionais utilizadas para a avaliação teórica e definição das ações e das resistências dos componentes estruturais do silo.

Foram também apresentadas, exclusivamente em bases confidenciais, informações sobre o dimensionamento dos silos. A empresa alegou que “a vinculação entre o aço utilizado está relacionada diretamente à configuração do silo, como demonstram as fórmulas (...)”

Ocorre que tais fórmulas não foram apresentadas no curso da audiência. Em síntese, em sua manifestação após a audiência, a empresa apresentou informações técnicas que não foram tratadas naquela oportunidade, o que vai de encontro às disposições do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995.

A Bluescope, em manifestação após a audiência, basicamente reiterou os argumentos antes apresentados e reproduziu parcialmente manifestações das empresas produtoras no Brasil acostadas aos autos reservados do processo, tendo acrescentado: “na audiência pública os representantes da Kepler Weber e da Industrial Pagé Ltda. atestaram, com clareza, que as usinas siderúrgicas nacionais não têm condições de produzir um aço galvanizado com limite de escoamento de 450/500/550 mpa, tampouco produzem o 420 mpa com espessura superior a 3,20 mm (...). Com relação à similaridade, cabe comentar que no entendimento da BSL os produtos produzidos localmente, com limite de escoamento mínimo de 420 mpa não são intercambiáveis ou substituíveis aos galvanizados com limites de escoamento de 450, 500 e 550 mpa, em virtude de suas características e uso pretendido. As características dos produzidos localmente são diferentes daqueles exportados pela BSL, como também não produzem produtos com espessuras de 3,20 mm, como os ofertados pela BSL à indústria brasileira produtora de silos. Assim, os produtos não são semelhantes em todos os aspectos e não apresentam características muito semelhantes. Além de não produzir os aços sob análise, o produto produzido pela indústria nacional é de cristal minimizado, diferente daquele assimilado pelos compradores de silos. Assim, caso seja imposto um direito antidumping sobre esses produtos (...) o produtor nacional de silos não terá como utilizar aços galvanizados normais e com espessuras superiores a 2,30 mm, fato que certamente retirará toda a competitividade nacional e, principalmente, internacional dos produtores locais de silos. Por fim, (...) vale esclarecer que para obter-se o acabamento com cristais normais não é necessária, como alega a Usiminas, a adição de chumbo no banho de zinco, pois a Bluescope utiliza, alternativamente, o antimônio há muitos anos.”

As empresas chinesas Zhangjiangang, Tangshan, Zhejiang, Angang e Wuhan, em manifestação conjunta protocolada em 23 de dezembro de 2011, reiteraram concordar com a posição da Kepler Weber “especialmente no que se refere aos produtos eletro-galvanizados”. Ainda apresentaram comentários adicionais, não tratados na referida audiência, sobre a galvanização por imersão a quente, diferenças nas

(Fls. 38 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

aplicações, “na maquinação e qualidade de superfície”, resumidos adiante, concluindo com pedido de “exclusão dos produtos eletro-galvanizados do escopo da investigação, tendo em vista as consideráveis distinções entre estes e os produtos galvanizados por imersão a quente, seja no método de galvanização, na aplicação do produto ou na maquinação e qualidade da superfície, por exemplo.”

De acordo com essas empresas produtoras chinesas, “o método de galvanização por imersão a quente consiste na imersão de tiras de aço em zinco líquido após o derretimento de blocos de zinco por aquecimento. Assim, a massa de revestimento de zinco é mais espessa e, assim, mais adequada para a produção de produtos com massa de revestimento acima de 40 g/m<sup>2</sup>. Atualmente os produtos com massa de revestimento de zinco abaixo de 40 g/m<sup>2</sup> são incapazes de serem produzidos sob o referido método de galvanização. Já a galvanização dos produtos eletro-galvanizados consiste na galvanização de zinco sobre a superfície da placa de aço, dissolvendo a chapa de zinco com um tipo de ácido e eletrificando tiras de aço em galvanoplastia líquida com íons de zinco. A massa de revestimento pode ser controlada pelo nível de corrente elétrica, tornando tal método adequado para a produção de produtos com massa de revestimento de zinco abaixo 40 g/m<sup>2</sup>. (...) Uma vez que o revestimento de zinco dos produtos por imersão a quente é relativamente espessa, a resistência à corrosão é excelente, o que torna tais produtos adequados para arquitetura e outras utilizações ao ar livre, que necessitem de alto desempenho na resistência à corrosão, tais quais: residências, cerca de proteção de rodovias, unidade externa de ar-condicionado, tubulação de ar livre, automóveis, elevadores, caixa de controle, central de ar-condicionado, etc. Como a massa de revestimento de produtos eletro-galvanizados é, normalmente, abaixo de 40 g/m<sup>2</sup>, a sua resistência à corrosão é relativamente fraca, mas a qualidade da superfície é, aparentemente, superior à de produtos galvanizados imersos a quente, o que torna tais produtos adequados para eletrodomésticos indoor, como Tv's, LCD, copiadora, impressora, fax, DVD, CD-driver, caixa de computador etc. (...) A placa base do produto galvanizado a quente é bobina de laminação rígida, diretamente galvanizada após o recozimento. Uma vez que o tempo de recozimento é curto em relação ao de chapas laminadas a frio, o desempenho de estampagem é inferior ao de produtos laminados a frio e produtos eletro-galvanizados. Devido à espessura do revestimento de zinco e a adoção do método de galvanização sob imersão a quente, a densidade da cristalização e a força de colagem de revestimento de zinco não é tão boa quanto à (sic) de produtos eletro-galvanizados, e a aparência da superfície é relativamente áspera em comparação com os produtos eletro-galvanizados. Conclui-se, portanto, que os produtos galvanizados a quente são adequados para os produtos com alta exigência de resistência à corrosão e de exigência relativamente baixa na qualidade da aparência da superfície. Os produtos eletro-galvanizados utilizam a placa de base após a laminação a frio e o recozimento, de modo que a maquinação de produtos eletro-galvanizados é tão boa quanto a de produtos laminados a frio, já que ambos têm processamento de estampagem favorável. Em razão da espessura do revestimento de zinco, a densidade da cristalização do revestimento é alta, o que faz com que os produtos tenham ótima aparência. Por motivo da adoção de método eletroquímico de galvanização, a força de colagem de revestimento de zinco é, aparentemente, superior à de galvanização por imersão a quente. Com base nas características (...) os produtos eletro-galvanizado (sic) se mostram adequados para eletrodomésticos que exigem qualidade de aparência elevada. Assim, por um lado, os produtos eletro-galvanizados têm aparência de superfície requintada e bela, excelente desempenho de estampagem, força de adesão superior e consistência de revestimento de zinco, sendo, portanto, mais adequados para aplicação em eletrodomésticos indoor que têm alta exigência de desempenho de estampagem, bem como qualidade de aparência e exigência relativamente baixa na resistência à corrosão. Por outro lado, os produtos galvanizados sob imersão a quente tem a superfície áspera, a capacidade de estampagem inferior e a força de colagem e consistência de revestimento de zinco fraca. Contudo, a resistência à corrosão é excelente, devido à espessura do revestimento de zinco, sendo, portanto, o método de galvanização mais apropriado para utilização em produtos de uso ao ar livre que têm uma exigência relativamente baixa na qualidade da aparência de superfície, bem como o desempenho de estampagem a alta exigência de resistência à

(Fls. 39 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

corrosão. (...) O processo de produção dos produtos galvanizados sob imersão a quente consiste no seguinte: imersão de bobinas de laminação rígida em zinco líquido sob a condição de isolamento após a limpeza e o recozimento, e para controlar a espessura do revestimento de zinco pela injeção de fluxo de gás seguido de alívio e utilização de óleo nos produtos. De um modo geral, uma vez que a tira de aço está diretamente imersa no líquido de zinco quando da galvanização, o resíduo de zinco e as linhas de fluxo de revestimento da superfície são dificuldades de controle dos produtos galvanizados sob imersão a quente. Para os produtos eletro-galvanizados são utilizadas bobinas de aço após o recozimento e tratamentos de alívio para galvanização em linha de produção. Em comparação com os produtos galvanizados sob imersão a quente, o revestimento de superfície dos produtos eletro-galvanizados tem melhor uniformidade, a precisão no controle da espessura do revestimento de superfície é alta e a superfície é delicada, razão pela qual esses produtos são adequados para as necessidades de revestimento de alta qualidade. No entanto, os materiais de produtos eletro-galvanizados são, sobretudo, placa de base após o recozimento e laminação a frio, de modo que o processo de produção é mais longo e o custo de produção é relativamente maior.”

Em manifestação conjunta protocolada em 22 de dezembro de 2011, as empresas Baoshan e Baosteel também se manifestaram sobre a audiência. Reiteraram pedido de que “fossem calculadas margens de dumping específicas para (i) produtos galvanizados, (ii) produtos revestidos de ligas de alumínio e zinco e (iii) produtos pré-pintados.”

Após isso, essas empresas reiteraram considerações sobre as peculiaridades dos laminados planos galvanizados, mencionando a existência de diferenças físicas e no processo produtivo. Ainda que de forma mais resumida, essas empresas reproduziram os argumentos apresentados pelas demais empresas chinesas.

A Industrial Pagé reiterou informação prestada em sua resposta ao questionário, de que o Z450 não seria fabricado no Brasil, apenas requerendo que o Departamento fizesse constar tal afirmação.

A Usiminas, em manifestação encaminhada por meio eletrônico tempestivamente e protocolada em 27 de dezembro de 2011, a propósito da audiência realizada em 13 de dezembro de 2011, manifestou-se no seguinte sentido: “não há diferença entre a utilização de materiais com revestimento de cristais normais e cristais minimizados, fato este comprovado pelo representante da Kepler que mencionou que a necessidade de fornecimento de material galvanizado com cristal normal era por uma condição apenas estética. (...) Além disso, [a Usiminas] dispõe de solução técnica para melhorar o brilho do material galvanizado grão minimizado. A USIMINAS registrou que com a nova linha de galvanização (CGL#2), inaugurada em abril de 2011, aumentou sua capacidade de fornecimento de material galvanizado em 550.000 toneladas/ano podendo fornecer aço galvanizado na camada solicitada (camada 450 g/m<sup>2</sup>), nas espessuras de até 3,00 mm e com borda aparada. Cabe registrar que, para a Kepler, foram abertas quatro consultas metalúrgicas (1205510, 1205511, 1205512 e 1205513) e para todos foi dado parecer positivo quanto à viabilidade da produção industrial dos materiais ZAR400 e ZAR450 para as espessuras de 0,80 mm, 0,95 mm, 1,25 mm, 1,55 mm, 1,95mm, 2,30 mm, 2,70 mm e 3,00 mm, como solicitado. Como mencionado na audiência, a Usiminas está somente aguardando a liberação de emissão do pedido, por parte do cliente, para dar início ao processo de produção/homologação dos materiais com as condições consultadas.”

A CSN, em manifestação encaminhada por meio eletrônico tempestivamente e protocolada em 27 de dezembro de 2011, reiterou fornecer regulamente produtos que atendiam às normas que garantem limite de escoamento (LE) mínimo de 420 MPa e que com pequenos ajustes no processo seria possível produzir material com LE mínimo de 450 MPa. Essa informação foi comprovada mediante a

(Fls. 40 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

apresentação, em bases confidenciais, de documentos relativos ao fornecimento nessas condições (datados de 19 e 20 de dezembro de 2011), ou seja, obedecendo à norma AS1397:2001, na especificação G450.

Além disso, a CSN acrescentou: “cabe registrar que requisitos particulares exigidos dificultam e até impedem a produção ‘para estoque de prateleira’. Nesse sentido, para pedidos específicos de um novo produto se faz necessária uma fase de desenvolvimento e teste para que sua produção possa se tornar regular e, no caso em particular da especificação G450 já é possível fornecê-lo bastando tão somente o pedido do cliente. (...) Com relação ao atendimento a outros requisitos, a CSN confirma a possibilidade de produzir material com camada de revestimento de zinco que atende a especificação Z450 g/m<sup>2</sup> bem como o fornecimento de cristais normais. Quanto às bordas do material, dependendo da combinação espessura x largura, o material é fornecido sob as duas condições, com garantia de tolerância de largura de - 0 / + 6 mm no caso de aparadas, e de - 0 / + 20 mm no caso de bordas naturais, ou seja, não aparadas no sentido longitudinal da bobina.”

A empresa Kepler Weber, em sua manifestação final, voltou a afirmar que: “(...) durante o período analisado, a indústria nacional não provou produzir os produtos inclusos no escopo da presente investigação com grau de escoamento superior a 420 Mpa. Aliás, em nenhum momento a indústria nacional conseguiu comprovar de fato a produção do referido produto.”

Nesse sentido, solicitou mais uma vez que esse produto seja excluído da investigação, tendo em vista que “foram apresentadas promessas infundadas da CSN, Usiminas e ArcelorMittal ao afirmarem que possuem capacidade técnica de produzi-los.”

A empresa também reclamou da não aceitação pelo DECOM das fórmulas apresentadas após a audiência de meio de período.

Da mesma forma, a empresa Bluescope, em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, também repetiu os argumentos apresentados por ocasião da audiência de 13 de dezembro de 2011, basicamente os mesmos apresentados pela Kepler Weber.

#### **2.2.4. Do posicionamento do DECOM**

Quando da apresentação do pedido para que o Departamento convocasse a referida audiência, a Kepler Weber tornou públicas certas informações fornecidas inicialmente apenas em bases confidenciais, tendo expressamente solicitado a exclusão da investigação de produtos com limite de escoamento superior a 400 MPa.

Para decidir sobre a matéria, inicialmente é importante recordar o conceito de produto similar, de que trata o § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995: “O termo ‘produto similar’ será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.”

Além disso, é importante lembrar, o Decreto nº 1.602, de 1995, em consonância com o Acordo Antidumping, não define o produto objeto da investigação.

No presente caso, trata-se de produto não homogêneo. As diferenças entre os diversos tipos, em caso de produtos não homogêneos, normalmente advém de alterações no processo produtivo e do uso de

(Fls. 41 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

matérias-primas específicas, do que decorre diferenciação, também, de características físicas, propriedades mecânicas, usos e aplicações.

Por outro lado, a definição de produto similar não contempla exclusivamente o produto idêntico. Assim, da ausência de produção nacional de um tipo específico não necessariamente decorre sua exclusão da investigação. Isso porque a própria norma define produto similar, na ausência de produto idêntico, de produto que apresente características “muito próximas”.

Em situações como essa, o Departamento avalia se há, dentre os diferentes tipos de produto similar fabricado no Brasil, algum que possua características muito próximas às do produto, no caso, o tipo específico objeto do pedido de exclusão da Kepler Weber.

Assim, na sequência, o DECOM se posiciona sobre os diversos aspectos mencionados pela Kepler Weber, que solicitou a realização da audiência e/ou pela Bluescope, que vende o produto em questão para o Brasil.

No que diz respeito ao cristal, dois aspectos devem ser notados. Em primeiro lugar, a CSN fabrica material com cristal normal. Além disso, a própria Kepler Weber, na audiência realizada no dia 13 de dezembro de 2011, afirmou que sempre vendeu silo com cristal normal, porém que isso não se relaciona à resistência à corrosão, mas sim ao aspecto visual.

Importante ressaltar que não obstante na definição do produto objeto do pedido de exclusão a Kepler Weber não tenha mencionado a espessura, esse elemento foi tratado na audiência, oportunidade em que o representante da CSN reafirmou a informação prestada na manifestação que antecedeu à audiência que produz material de espessura de até 3 mm.

No que diz respeito à espessura, ressalte-se, a Bluescope apresentou comentários apenas em relação à Usiminas, tendo informado que essa empresa produz material com espessura máxima de 2,30 mm.

Assim, no que diz respeito a esses dois aspectos (cristal e espessura), não há dúvidas de que há produção no Brasil de material nas condições requeridas pela Kepler Weber.

No que diz respeito à resistência do produto importado pela Kepler Weber (G450, G500 e G550), a própria empresa importadora confirmou, no curso da audiência, que atualmente adquire material de 400 MPa da CSN, importando os tipos antes especificados.

É importante ressaltar que durante a audiência, representantes deste Departamento solicitaram à Kepler Weber esclarecer a especificidade do tipo de produto importado no que diz respeito à tensão de escoamento, resistência à ruptura e, também, se o equipamento seria capaz de operar com produto de 400 MPa.

Em resposta o representante da empresa informou que pode utilizar o produto de 400 MPa, mas que teria que recalcular o projeto. Nessa oportunidade foi informado, também, que até 2008 a empresa utilizava material de 350 MPa e que em 2008 passou a usar o produto de 450 MPa. Além disso, foi informado que a empresa não poderia afirmar se o produto da CSN atende à norma ASTM 117, conforme o teste Salt Spray.

(Fls. 42 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

No curso da audiência, representantes do DECOM solicitaram à Bluescope esclarecer a diferença relativa à camada de zinco, se o material com limite de escoamento superior a 400 MPa tem outros usos, além da produção de silos.

Em resposta, o representante da produtora australiana esclareceu que o produto com maior limite de escoamento é muito utilizado, na Austrália, para fazer tetos e que o aumento do limite de escoamento permite reduzir a espessura da parede. No que diz respeito à camada de zinco, foi esclarecido que isso se relaciona com a capacidade de resistir à corrosão.

O representante da CSN informou que já comercializa produto de 400 a 420 MPa, o que foi demonstrado no prazo estipulado de dez dias para manifestação, após a audiência, mediante a juntada de documentos. Nessa oportunidade, o representante da CSN reconheceu que material de 450 MPa não estaria no catálogo.

Em síntese, não há dúvida de que não existe no Brasil, atualmente, produção de material idêntico ao importado. Resta, portanto, decidir se há produção de material com características suficientemente semelhantes.

Quanto a esse aspecto, deve ser notado que a própria Kepler Weber admitiu que ao longo do tempo alterou o seu processo e que pode utilizar o produto de 400 MPa, mesmo que isso implique em recalculer o projeto, em relação ao atual.

Os laminados planos revestidos não são usualmente produzidos para estoque, uma vez que há diferenciação entre certos tipos, relacionados às características requeridas pelo cliente.

A se admitir que ante a introdução de certas alterações no processo produtivo, adaptando-o às especificidades do produto importado, não haveria similaridade, disso decorreria a ineficácia de direito antidumping a ser eventualmente aplicado, toda vez que se tratasse de produto não homogêneo. A existência de processo de homologação de produto pelo cliente também não afeta a similaridade. Inclusive, essa prática é adotada por outros segmentos usuários de laminados planos revestidos.

Outro aspecto a ser notado é que não obstante a diferença entre o produto importado e o doméstico, não foi alegado que isso comprometeria o produto final (silos) de forma a impedir a substituição de um pelo outro.

As alegações da Kepler Weber quanto a esse aspecto se referem fundamentalmente à competitividade dessa empresa, uma vez que a utilização de aço de maior resistência permite a obtenção de silo de menor peso, do que decorre redução de custo logístico para a entrega aos clientes.

Assim, quanto a essa característica ficou demonstrada a existência de produto similar, não obstante o produto doméstico não seja idêntico ao importado.

Outro aspecto mencionado pela Kepler Weber e devidamente tratado na audiência diz respeito à borda (natural ou aparada). De acordo com a empresa importadora, considerando o seu projeto, é necessária tolerância de até 7 mm acima da largura nominal das bobinas de aço. “As bobinas de aço fornecidas pela CSN possuem bordas naturais, chegando a uma variação de até 32 mm acima da largura nominal nas larguras de 1000 mm (...) [havendo] necessidade de realizar o processo Slliter (corte longitudinal), com o objetivo de adequar a largura à tolerância de no máximo 7 mm. Esse processo acarreta custo adicional à empresa (...)”

(Fls. 43 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em síntese, a própria Kepler Weber reconheceu que tal circunstância não impede a substituição do produto importado pelo nacional, não obstante isso possa significar maior custo.

Além disso, no curso da audiência, a CSN informou que para algumas dimensões pode fazer a borda aparada e a Usiminas alegou que produz borda aparada ou não.

Tendo em vista todos esses aspectos, concluiu-se que não obstante não haja produção no Brasil, no que diz respeito a certas características, de tipo de produto idêntico ao importado, há fabricação de material com características suficientemente semelhantes, uma vez que foi demonstrada a possibilidade de substituição de um por outro, apesar das alegações relativas à elevação do custo de produção para os produtores de silos. Sobre esse aspecto, não é demais ressaltar, essas alegações não se fizeram acompanhar de elementos de prova.

É importante ressaltar que a referida audiência foi convocada para tratar da questão específica suscitada pela Kepler Weber. Porém a manifestação apresentada por certas partes interessadas após a sua realização demonstra que esse aspecto não foi devidamente compreendido.

Assim é que certas empresas chinesas sugeriram a exclusão de produtos eletro galvanizados do escopo da investigação, alegando a existência de diferenças entre esses materiais e os galvanizados por imersão a quente. Porém, essas empresas nem sequer alegaram inexistência de produção, no Brasil, de ambos.

As alegações dessas empresas tão somente visaram demonstrar a diferença entre ambos, informando usos e aplicações e, manifestações nesse sentido, naturalmente, dizem respeito, apenas, à definição do produto, reconhecidamente não homogêneo, mas não à inexistência de produto similar.

No que diz respeito à manifestação apresentada conjuntamente pela Baoshan e Baosteel após a realização da audiência, o Departamento concorda que a comparação, com vistas a cálculo de margem de dumping, deve considerar produtos o mais próximos possível. É a obrigação de justa comparação, de que trata o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995. Porém, isso também não se relaciona com os temas tratados na referida audiência.

Outro aspecto a ser notado é que quando do envio do questionário, o Departamento informou um sistema de codificação, a ser utilizado pelas empresas, com vistas à elaboração de suas respostas. Dentre as informações solicitadas, foi incluída a aplicação do produto por segmento (automobilístico, linha branca etc). Portanto, a alegação dessas empresas de que “as especificações adotadas na investigação mostram-se insuficientes para a apropriada diferenciação do produto (...)” carece de apoio nos fatos. A mera leitura do questionário respondido por essas empresas demonstra tal circunstância

Com relação à manifestação final da empresa Kepler Weber, cabe destacar que, conforme o §5º art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, somente serão levadas em consideração as informações fornecidas oralmente, caso sejam reproduzidas por escrito após a referida audiência e o tema não foi abordado durante a audiência.

### **2.2.5. Das manifestações acerca da origem do produto importado**

A empresa Ternium México S.A de C.V., em 6 de maio de 2011, apresentou manifestação questionando a origem dos produtos investigados oriundos do México: “A despeito de o México haver

(Fls. 44 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

sido incluído entre as origens investigadas, existem fortes indícios de que, nos termos das atuais regras de origem da Associação Latino-Americana de Integração - ALADI, da qual o Brasil e o México são signatários, os produtos exportados ao Brasil durante o Período de Investigação não sejam considerados de origem mexicana. Nos termos da Resolução ALADI nº. 252, de 04 de agosto de 1999, recepcionada pelo Decreto nº. 3.325, de 30 de novembro de 1999, para que as mercadorias sejam consideradas de origem de um dos países-membros, é necessário que cumpram os requisitos estabelecidos no Anexo 2 da referida Resolução. Ou seja, os produtos indicados pelas NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) 7210.30.10 e 7210.49.10, 7210.61.00 e 7210.70.10, para que sejam considerados como originários no território mexicano, deverão ser produzidos a partir dos produtos contidos no item 7206, a saber, Ferro e aços não ligados, em lingotes ou outras formas primárias, exceto o ferro da posição 72.03. Ocorre, todavia, que os produtos exportados do México para o Brasil, durante o período investigado, não são integralmente produzidos no México, e não satisfazem o requisito acima, nos termos das regras da ALADI, de modo a que possam ser considerados como de origem mexicana. Apesar de serem produtos importados do México, a origem desses produtos, em sua maioria, é coreana, origem também incluída na presente investigação, o que se fará devidamente arguido e demonstrado no decorrer do presente processo administrativo.”

A empresa Ternium manifestou-se novamente, em 16 de julho de 2012, sobre a mesma questão, repetindo seus argumentos.

#### **2.2.6. Do posicionamento do DECOM**

O Departamento esclarece que as investigações de dumping são conduzidas levando em conta a origem declarada do produto, e que a análise do cumprimento de regras relativas à definição da origem de um produto não é matéria afeita às investigações antidumping.

#### **2.2.7. Da necessidade de distinção entre os segmentos de mercado**

As empresas do grupo Posco, em manifestação de 5 de setembro de 2011, alegaram a “necessidade de se realizar uma análise dos segmentos que compõem o produto objeto da investigação, a fim de garantir uma análise objetiva dos dados apresentados”, destacando que isso não se relacionava com a definição do produto objeto da investigação e do produto similar.

Essas partes interessadas, após mencionarem antecedentes do Sistema de Solução de Controvérsias da OMC no sentido de determinar a obrigação, para a autoridade investigadora, de realizar uma análise imparcial e objetiva, concluíram serem “as características físicas do produto e o segmento de mercado alguns dos elementos a serem observados.”

Assim, de acordo com essas partes interessadas, seria necessária a distinção entre os segmentos do produto: automotivo e demais (construção civil, eletrodomésticos, tubos etc): “as diferenças entre tais categorias no que diz respeito à dinâmica destes dois segmentos são tamanhas, que podem ser observadas não somente no preço e na aplicação do produto, como também nas condições de vendas, forma de distribuição, certificação, processo produtivo, tecnologia aplicada e até mesmo nas matérias-primas utilizadas em cada tipo de produto.”

Foi apresentada uma tabela da qual constam as alegadas diferenças. Os laminados planos destinados ao setor automobilístico seriam negociados mediante contratos de longo prazo, firmados diretamente com montadoras a preços que refletiriam os preços das matérias-primas, quando negociados todos os anos, sujeitos à homologação do produto, processo que levaria de oito a dezoito meses; pronta entrega, a fim de

(Fls. 45 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

evitar a paralisação da linha por falta de produto; e existência de poucos produtores. Por outro lado, a comercialização de laminados planos revestidos destinados aos demais segmentos de mercado, teriam como base compras individuais e não programadas, com o preço decidido em razão da oferta e da demanda naquele momento; vendas normalmente realizadas por meio de distribuidores, não havendo processo de aprovação prévio; e variação do volume de acordo com a situação de mercado. Além disso, qualquer siderúrgica estaria habilitada a produzir, desde que dispusesse de uma linha de galvanização contínua.

Ainda de acordo com essa manifestação, tal circunstância teria sido reconhecida pela peticionária que, na peça inicial, sobre as importações originárias do Japão, informou que “no caso do Japão, a exportação normalmente é de aços especiais, principalmente para uso automotivo. (...) Ainda, outras características exclusivas do segmento não automotivo foram trazidas pela peticionária ao especificar o produto importado objeto de pedido de investigação: ‘outra característica desse mercado é que as vendas são realizadas spot. Desse modo, quando o mercado está em baixa, as mercadorias podem ser encontradas a preços mais baixos ainda (...) Tal afirmação já demonstra a intenção da peticionária em delimitar o produto objeto da investigação como aquele dentro do segmento não-automotivo (...)’”

Nessa mesma ocasião, foi apresentada outra tabela, a fim de diferenciar o produto, em razão do segmento a que esse se destina - automotivo e demais -, segundo a qual os componentes químicos, no caso do setor automotivo, possuem mais especificidades e qualidade do que aqueles utilizados na produção de laminados planos revestidos destinados aos demais segmentos. No que diz respeito à forma, no caso do segmento automotivo, as características físicas, mecânicas e químicas seriam mais complexas, tendo em vista o nível de exigência das especificações técnicas. O produto, quando destinado ao setor automobilístico, em razão da necessidade de estabilidade para impactos e resistência a batidas, teria elevada resistência, necessidades essas não presentes, em se tratando de outros segmentos. Da mesma forma, os defeitos e irregularidades da superfície deveriam ser minimizados, para isso passando por rigorosa inspeção e laminador de encruamento (skin pass), “utilizado com base no pedido do cliente”, processo esse que não seria usado em se tratando de outros segmentos que não o automotivo.

Ainda segundo essas empresas, em se tratando do segmento automobilístico, os aços devem ter um padrão de medida menos espesso, mais fino, enquanto em outros segmentos não seria necessário que os aços sejam mais leves. Outras diferenças apontadas entre o segmento automobilístico e os demais seriam especificações técnicas, qualidade e classificação do produto, processo de certificação e homologação, mão de obra e tecnologia. De acordo as empresas do grupo Posco, no primeiro há variedade de especificações técnicas, “maior grau de qualidade”, sujeição a processo de certificação e homologação, a mão de obra seria mais qualificada e a tecnologia seria específica quanto aos elementos químicos, temperatura de aquecimento, diferente ciclo de aquecimento, mais etapas no processo produtivo, como purificação do aço e rigor na aceitação da superfície e desenvolvimento de um aço com maior resistência e peso menor. Essas características não seriam encontradas nos demais segmentos.

Essas empresas apresentaram, em bases confidenciais, desacompanhadas de resumo, informações técnicas sobre a composição química dos produtos destinados ao segmento automotivo.

A fim de amparar o seu argumento, foi mencionado que a própria Usiminas, em seu sítio eletrônico, destaca segmentos de mercado: automotivo, construção civil, grande rede, embalagem e linha branca. “No que se refere à USIMINAS, essa diferenciação também ocorre, na medida em que a empresa divulga seus dados por segmentos (distribuição, automotivo e industrial).”

(Fls. 46 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Foi mencionado, ainda, precedente no âmbito do Tribunal Canadense de Comércio Exterior, segundo o qual: “(...) a percepção do Tribunal é que as chapas de aço galvanizado eletrolítico e resistentes à corrosão que são utilizadas no setor automotivo possuem características físicas diferentes, perceptíveis em relação às chapas de aço galvanizadas eletrolíticas e resistentes à corrosão utilizadas no segmento não automotivo” concluindo que “as diferenças entre os produtos de cada segmento se estendem desde o início do processo produtivo até a destinação do produto final. Precisamente, as distinções se verificam: (i) no processo de pesquisa do produto, (ii) na composição química e matéria prima, (iii) processo produtivo, (iv) especificidades físicas do produto, (v) condições de vendas, (vi) condições de entrega (vii) volume de fornecimento, (viii) canal de distribuição e, ainda, na (ix) destinação. (...) as Requerentes entendem que, pelo menos, os seguintes indicadores para a análise do preço de exportação, valor normal e do dano podem ser verificados e apresentados pelo d. DECOM de forma segmentada, são eles: (i) importações, (ii) vendas da indústria doméstica, (iii) faturamento, (iv) preço médio, e (v) subcotação. O próprio estabelecimento do CODIP, por meio do qual as partes devem classificar os produtos conforme a sua aplicação em diversos códigos, quais sejam, (I1) automotivo, (I2) linha branca, (I3) tubos, (I4) construção civil, (I5) máquinas e equipamentos e (I6) distribuição, permite ao d. DECOM realizar um filtro a partir de tal código referente à aplicação do segmento automotivo, sendo possível extrair os dados fornecidos pelas partes já de maneira segmentada. Diante do exposto, as Requerentes entendem que o produto objeto da presente investigação, por contemplar dois segmentos distintos de mercado, quais sejam, automotivo e não automotivo, merece uma demonstração segmentada dos dados apresentados nesta investigação. (...) Ademais, as Requerentes solicitam (...) que essa distinção se reflita em possível parecer de determinação preliminar, nota técnica e em parecer de determinação final.”

Com relação à manifestação das empresas Posco, Posco C&C e Posco México, as empresas que compõem a Indústria Doméstica, em manifestação protocolada em 29 de fevereiro de 2012 discutiram sobre a matéria: “É digno de nota que, ao não questionar a definição do produto objeto de investigação, e do produto similar, a parte admite como correta a definição do produto objeto de investigação adotada pelo Decom e, portanto, a da indústria doméstica fabricante do produto similar àquele objeto de investigação, cujos indicadores econômicos referentes à sua situação, os quais incluem o mercado do produto em análise, devem ser analisados. Em se tratando do produto objeto de investigação, no caso os laminados planos revestidos, diferentes categorias do mesmo são analisadas pelo Decom, quanto a algumas diferenças em características físicas, de uso, e outras e para tanto o Decom estabelece códigos de análise das categorias de produtos (CODIP) que refletem as especificidades necessárias à análise objetiva e imparcial conduzida pelas autoridades de investigação. (...). No tocante à análise do mercado do produto objeto de investigação, deve-se ressaltar que várias características das categorias do LPR apontadas pela parte acima referida, como as referentes a consumidores, volume, entrega, condições de venda, forma de distribuição, certificação, processo produtivo, tecnologia e matéria prima, entre outros, permeiam igualmente a utilização de LPR por parte dos vários setores industriais consumidores do LPR, seja do segmento automotivo, como do não automotivo, sendo suas demandas pelas diversas categorias de produto, por muitas vezes intercambiáveis. Da mesma forma, quanto à alegação de característica de ‘mercado spot e não spot’, deve ser registrado que o mercado que não funciona da forma ‘spot’ não é, necessariamente, o usuário do setor não automotivo. Sendo assim, não se justifica, por qualquer razão de alegada ‘dinâmica’ de mercado, a sugerida segmentação. Vale esclarecer, finalmente, que a alusão à exclusão das exportações do Japão foi mal interpretada pela parte, uma vez que a justificativa da afirmação da petionária para a não inclusão do Japão dizia respeito não ao tipo de produto exportado, mas sim à natureza da exportação desse país, absolutamente pontual. (...). Assim, ainda que a indústria doméstica (apenas a título de argumentação) apresentasse desempenho diferenciado por segmento, se demonstrada a ocorrência de dano causado pelas importações objeto de dumping à indústria doméstica como um todo, estaria justificada a aplicação de medida, ainda mais em um contexto no qual não há

(Fls. 47 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

contestação à própria definição do produto objeto de investigação e, por conseguinte, do produto similar e da indústria doméstica.”

Em 22 de junho de 2012, o Governo Mexicano protocolizou manifestação, afirmando que: “(...) a definição compreende produtos distintos entre si, devido a bens que se destinam a pelo menos dois segmentos do mercado: o de laminados planos revestidos (LPR), destinados ao segmento do mercado automotivo, e os LPR destinados a construção civil, eletrodomésticos, tubos etc. Entendemos que as diferenças entre esses segmentos são consideráveis, na medida que podem ser observadas não somente no preço e na aplicação do produto, como também nas condições de venda (termos contratuais, volume de entrega etc.), forma de distribuição e entrega, processo de certificação, processo produtivo, tecnologia aplicada, características do produto (forma, superfície, peso, resistência, qualidade, etc.), até mesmo nas matérias-primas utilizadas em cada tipo de produto. (...) No entanto, dada a especialidade que existe entre esses produtos, e com o objetivo de garantir uma comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação, bem como o estabelecimento objetivo dos fatos para a análise dos dados apresentados na presente investigação (valor normal, preço de exportação, indicadores de dano e nexos causal), é necessário fazer uma análise separada para os segmentos automotivo e não automotivo.”

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, a Embaixada do México repetiu os mesmos argumentos.

As empresas Posco, Posco C&C e Posco Mexico, em manifestação protocolada em 19 de julho de 2012, repetiram seus argumentos anteriores referentes à segmentação do mercado de LPR entre o setor automotivo e o não automotivo.

## **2.2.8. Do posicionamento do DECOM**

As empresas do grupo Posco manifestaram-se sobre a necessidade de distinção entre os segmentos de mercado. Inicialmente, essas empresas ressaltaram que isso não se relaciona com a definição do produto objeto da investigação e do produto similar.

É importante observar que a análise pleiteada por essas empresas diz respeito ao segmento automobilístico, por um lado, e aos demais, por outro. Dentre as diferenças apontadas, por exemplo, no que diz respeito à homologação do produto, essa alegação não se sustenta, uma vez que esse procedimento ocorre em outros segmentos. Por exemplo, a própria Kepler Weber, produtora de silos, adota o mesmo procedimento, usual também em outros segmentos, como linha branca.

Não é verdade, tal como alegaram as empresas do grupo Posco, que nos demais segmentos prevalecem as mesmas condições, as quais seriam distintas daquelas observadas no que diz respeito ao setor automobilístico. Por exemplo, a mesma Kepler Weber, produtora de silos, não adquire produto de distribuidores, o mesmo sendo observado no que diz respeito à linha branca.

Os produtos também se diferenciam dentro de um mesmo segmento. As manifestações acerca de produto usado para a construção de silos demonstra isso de forma clara.

No que diz respeito à alegada variação do volume de vendas a depender do mercado, naturalmente, isso não ocorre exclusivamente nos demais segmentos, tal como a linha branca. Aliás, é comum, tão logo observada a redução da demanda no mercado automobilístico, a adoção pelas montadoras de medidas tais como redução do número de turnos e até a paralisação da produção. Por outro lado, nos últimos anos, quando da eclosão da crise, com vistas a impulsionar a demanda, o governo Brasileiro adotou medidas

(Fls. 48 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

relacionadas não somente ao setor automobilístico, mas também à linha branca que tiveram por finalidade sustentar a demanda.

Dito de outra forma, é certo que cada segmento comporta algumas especificidades, porém, no que diz respeito às investigações de prática de dumping, primeiro é definido o produto objeto da investigação – o qual não foi objeto de questionamento por essas empresas, portanto incluindo laminados planos revestidos destinados ao segmento automobilístico. Por outro lado, com vistas à aplicação de medidas provisórias ou definitivas, é necessária a demonstração de dano à indústria doméstica definida como o conjunto de produtores do produto similar.

Assim, uma vez que a definição do produto investigado não foi questionada, da mesma forma não o foi a definição da indústria doméstica. Portanto, são os indicadores de desempenho dessa indústria que são considerados com vistas à análise de dano.

Por outro lado, as disposições do Decreto nº 1.602, de 1995, em consonância com o Acordo Antidumping, não estabelecem a obrigação de determinação da existência de dano “por segmento”. O fato de serem reconhecidas diferenças entre os produtos considerados, os segmentos específicos a que esses se destinam não afasta essa conclusão.

É importante chamar atenção para o fato de que diversas alegadas diferenças entre o segmento automobilístico, por um lado, e os demais, por outro, também podem se reproduzir dentro do mesmo segmento. A simples leitura das manifestações sobre o produto que levaram à realização da audiência de que trata o art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, demonstra tal circunstância (elevada resistência, planicidade, etc).

Independentemente do setor a que se destine o laminado plano revestido, usualmente, os diferentes tipos de material sujeitam-se a normas técnicas e não somente aqueles utilizados no segmento automobilístico.

Outro aspecto a ser notado é que precedente do Tribunal Canadense não se aplica ao Brasil. Além disso, do mero reconhecimento das distinções mencionadas não decorre a obrigação de uma análise de dano por segmento. As diferenças entre os materiais, no âmbito de sua composição química, condições de venda, etc são devidamente consideradas, porém em outro contexto, da justa comparação de que trata o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995. A definição do CODIP, mencionada por essas mesmas empresas, visa permitir exatamente a justa comparação.

Em síntese, ficou plenamente demonstrado que os laminados revestidos constituem produto não homogêneo que não se destina a uso em apenas dois segmentos (automobilístico e demais) tal como propugnado pelas empresas do grupo Posco, mas sim a diversos segmentos. Porém, disso não decorre, tal como solicitado, uma análise de dano segmentada. A análise de dano, nos termos definidos pelas normas em vigor, diz respeito aos efeitos sobre a indústria doméstica, cuja definição não foi arguida por essas empresas.

O mesmo raciocínio se aplica à manifestação da Embaixada do México.

### **2.3. Da Similaridade**

Conforme verificado pelo DECOM, o produto investigado e o produto produzido no Brasil apresentam características muito próximas. Ambos são fabricados a partir das mesmas matérias-primas e

(Fls. 49 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

processos produtivos semelhantes, e apresentam características físicas e propriedades mecânicas muito próximas.

Além disso, o produto investigado e o produzido no Brasil destinam-se aos mesmos usos.

Consoante o exposto, o Departamento concluiu, com base § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, que o laminado plano revestido produzido no Brasil é similar àquele produzido e exportado da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México para o Brasil.

## **2.4. Da Classificação e do Tratamento Tarifário**

Os laminados planos revestidos investigadas são usualmente classificados nos itens 7210.30.10, 7210.49.10, 7210.61.00 e 7210.70.10 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), cuja descrição está indicada na tabela adiante.

Deve ser observado que independentemente do item da Nomenclatura Comum do Mercosul em que o produto se classifique, este pode ser apresentado na forma de bobina ou chapa.

A alíquota do Imposto de Importação vigente para os referidos itens tarifários permaneceu inalterada em 12% ao longo do período investigado.

Em vista do Acordo de Preferência Tarifária Regional APTR nº 4, internalizado no Brasil por meio do Decreto nº 90.782, de 28 de dezembro de 1984 (publicado no D.O.U. de 3 de janeiro de 1985), e posteriores Protocolos Modificativos, vigora para o México preferência tarifária de 20% nas exportações para o Brasil dos produtos objeto da presente análise. Neste caso, a alíquota do Imposto de Importação equivale a 9,6%.

## **3. DA DEFINIÇÃO DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA**

Em conformidade com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram definidas como indústria doméstica as linhas de produção de laminados planos revestidos, das empresas Companhia Siderúrgica Nacional - CSN, Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A – Usiminas, e ArcelorMittal Brasil.

## **4. DO DUMPING**

### **4.1. Da abertura da investigação**

Com vistas à análise da abertura, foi considerado o período de janeiro a dezembro de 2009.

#### **4.1.1. Do valor normal adotado na abertura da investigação**

Conforme descrito no Parecer DECOM nº 29, de 28 de dezembro de 2010, para a apuração do valor normal da Austrália, Coreia do Sul, Índia e México, foi utilizada a média dos preços de exportação para terceiros mercados. Os preços indicados foram obtidos no *Trade Map* (<http://www.trademap.org>).

No que diz respeito à China, país que, para fins de defesa comercial, não é considerado de economia predominantemente de mercado, a CSN sugeriu a adoção da Coreia do Sul como terceiro país de

(Fls. 50 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

economia de mercado e parâmetro para a determinação do valor normal, conforme previsto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Apenas no caso da Austrália, os valores encontram-se na condição CIF. O *Trade Map* não registra as exportações australianas, mas os dados de importações provenientes da Austrália, em base CIF. Para os demais países sob análise, os valores encontram-se na condição FOB.

Os valores normais apurados por ocasião da abertura foram:

Valor Normal				
Item	Posição 7210.30	Posição 7210.49	Posição 7210.61	Posição 7210.70
Austrália (US\$ CIF / t)	-	757,43	1.016,57	942,34
China (US\$ FOB / t)	947,13	944,78	793,96	1.354,37
Coreia do Sul (US\$ FOB / t)	947,13	944,78	793,96	1.354,37
Índia (US\$ FOB / t)	3.000,00	619,55	907,46	798,61
México	1.007,38	706,04	-	-

#### 4.1.2. Das manifestações acerca do cálculo do valor normal

Em sua manifestação de 16 de junho de 2011, as empresas Baoshan e Baosteel questionaram, sem impugnar a escolha da Coreia do Sul como terceiro país de economia de mercado, a representatividade das exportações sul coreanas para a Turquia para fins do disposto no artigo 6º, inciso I, do Decreto nº 1.602, de 1995. As empresas sugeriram como alternativa as exportações da Coreia do Sul para os Estados Unidos da América e para a Bélgica, que teriam volume mais compatível com aquele das exportações chinesas para o Brasil.

No mesmo sentido, as empresas Zhangjiagang, Tangshan, Angang e Wuhan, se manifestaram em 4 de julho de 2011, requerendo “a adoção das exportações praticadas pela Coreia do Sul para a Bélgica como parâmetro de valor normal da China” ou, alternativamente, “a adoção do preço das exportações praticadas pelo México aos EUA”. Essas empresas argumentaram que não havia semelhança entre os volumes comercializados nas exportações da Coreia do Sul para a Turquia e os volumes importados pelo Brasil

As empresas Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco, protocolaram manifestação em 20 de setembro de 2011, solicitando a exclusão da Coreia do Sul do rol de origens investigadas, em razão de não existir evidência de práticas desleais ao comércio.

Primeiramente, argumentaram que os dados de exportação da Coreia do Sul deveriam ter sido atualizados quando da abertura da investigação, uma vez que, caso fossem atualizados para o período mais próximo disponível, não existiria prática de dumping por parte desse país. “Há de se concordar que os dados de janeiro a dezembro de 2009 não seriam os dados mais atualizados disponíveis no Trade Map se fosse feita uma consulta em 24 de novembro de 2010. O Trade Map oferece estatísticas de exportação com uma defasagem de um a dois meses. Assim, em novembro de 2010, seria inteiramente factível uma análise dos preços de exportação, tomando-se, de maneira conservadora, o período entre outubro 2009 e setembro 2010 (considerando-se uma defasagem de dois meses na atualização da base estatística do Trade Map).”

Levando em conta essa metodologia, o valor normal da Coreia do Sul (exportação para a Turquia) seria de US\$ 919,78/t, enquanto que o preço de exportação da Coreia do Sul para o Brasil, conforme as

(Fls. 51 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

estatísticas do Aliceweb para o mesmo período, seria de US\$ 906,92/t. “Feita a comparação, verifica-se uma margem de dumping de 1,42%! Em outras palavras, não existia qualquer suspeita ou evidência de prática desleal na época do protocolo da presente petição e, por esta razão, que não se atualizou o Valor Normal da Coreia do Sul, nem se apresentaram os dados mais prontamente disponíveis como determina o Art. 20 do Decreto 1602/95.”

Em segundo lugar, essas empresas solicitaram que sejam utilizadas as estatísticas de exportação oficiais em maior nível de detalhamento e consideradas em substituição aos preços disponibilizados pelo *Trade Map*. “Para obter os dados oficiais de exportação da Coreia do Sul para a Turquia, utilizaram-se as bases estatísticas oficiais da Coreia do Sul (*KOSA – Korean Iron & Steel Association*), que possibilitam a averiguação das exportações em 10 dígitos, ou seja, abrangendo especificamente os produtos sob investigação. Assim, pode-se obter, da pesquisa dos códigos HS 7210301000, 7210491010, 7210491090, 7210610000 e 7210700000, os dados de exportação da Coreia do Sul para a Turquia para o período atualizado, entre janeiro e dezembro de 2010. O uso dos dados oficiais de exportação está em consonância com o Artigo 5º do Decreto Antidumping, que exige a utilização do “preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais”. Dessa forma, levando-se em consideração as classificações tarifárias destacadas, o Valor Normal da Coreia do Sul, atualizado para o período investigado, deveria ser de US\$886,80/t.”

Além disso, essas empresas informaram que mesmo se utilizando os dados do *Trade Map*, não haveria evidências de dumping no período de investigação, pois o valor normal (preço de exportação da Coreia do Sul para a Turquia) seria de US\$ 927,21/t, e o preço de exportação, conforme dados do sistema Aliceweb, seria de US\$ 923,66/t, “Caso sejam considerados os dados das estatísticas oficiais sul-coreanas, a efetivamente melhor informação disponível, obteremos a margem de dumping relativa de -3,99%, comprovando-se assim a inexistência de evidências de prática desleal por parte da Coreia do Sul em suas exportações para o Brasil. Por outro lado, se considerarmos o valor normal por meio da mesma fonte utilizada pela peticionária e publicada no parecer de abertura da investigação, o *Trade Map*, obteríamos a margem relativa de dumping de 0,38%, ou seja, margem *de minimis*”.

Por essas razões, as empresas solicitaram o encerramento da investigação para a Coreia do Sul com base na economia processual, ditames do Acordo Antidumping e jurisprudência da OMC.

Em relação ao valor normal, a Embaixada do México, em 22 de julho de 2012, afirmou que: “Ademais, a primeira opção para o cálculo do valor normal estabelecida pelos artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping é o preço destinado ao consumo no país exportador. Este preço não será utilizado somente quando se apresenta alguma das seguintes hipóteses: a) Quando não há vendas do produto investigado no curso das operações comerciais normais no mercado interno do país exportador; ou b) Quando tais vendas não permitam uma comparação adequada por: i) Uma situação especial do mercado; ii) Um baixo volume de vendas no mercado interno do país exportador. (...) A Circular de abertura, bem como o Parecer DECOM nº 29, que recomendou a abertura da investigação, não analisaram as condições acima descritas para descartar o preço de vendas no mercado interno do México e tampouco justificou que o preço de exportação do México para um terceiro país seja representativo, como estabelece o referido artigo do Acordo Antidumping. Sendo assim, a autoridade investigadora calculou o valor normal com base em informações distintas às vendas internas, sem justificar a utilidade das mesmas.”

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, a Embaixada do México repetiu os mesmos argumentos.

(Fls. 52 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### **4.1.3. Do posicionamento do DECOM**

Quanto à manifestação das empresas Baoshan e Baosteel, e das empresas Zhangjiagang, Tangshan, Angang e Wuhan foi sugerida a adoção da Coreia do Sul como terceiro país de economia de mercado e parâmetro para a determinação do valor normal. Em relação à sugestão de utilização das exportações do México para os EUA, tal sugestão não foi motivada.

Em relação à manifestação apresentada pelo Governo Mexicano, cabe apenas lembrar que, com vistas à abertura da investigação, é considerada a existência de indícios da prática de dumping e aquilo que as peticionárias razoavelmente podem obter. Nesse sentido, o Departamento observou os requisitos legais previstos no art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Considerando que as empresas coreanas responderam aos questionários do exportador, o valor normal do país foi calculado, conforme melhor descrito nos itens 0 e 0 deste documento, com base nas vendas das empresas no mercado interno da Coreia.

Sendo assim, o Departamento deixa de se manifestar quanto à adoção de outro país como referência para as exportações da Coreia.

Com relação ao pleito das empresas Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco, primeiramente cabe destacar que a manifestação incluiu citações em língua estrangeira. O Departamento informou, por meio do Ofício nº 05.676/2011/CGAP/DECOM/SECEX, de 22 de novembro 2011, que as páginas contendo tais citações não seriam juntadas aos autos do processo, por estarem desacompanhadas de tradução juramentada. As empresas não se manifestaram a respeito.

Quanto ao mérito, cabe ressaltar que a petição de abertura da investigação foi protocolada em 1º de outubro de 2010. Assim, não haveria como, na análise pertinente à abertura da investigação, considerar dados disponibilizados após essa data.

#### **4.1.4. Do preço de exportação adotado na abertura 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.

O preço de exportação foi calculado com base nas estatísticas oficiais fornecidas pela RFB, correspondendo ao preço médio das importações brasileiras de laminados planos revestidos. Foram excluídas as operações de importação de produtos distintos daquele objeto do pleito: “Hojalata eletrolítica barnizada (folha) para a fabricação de envases”; “Telha ondulada 4200 THD”; “Produtos laminados de aço não ligado, de largura igual ou superior a 600mm, revestidos / chapa ondulada”; “Dobradiça de aluzinc para caixa EMG”; “Etiqueta c/ até 13 espaços”; “Tercas para o telhado do forno”; e “Arame de solda, diam. 10mm, 15kgs/spool”.

A tabela a seguir apresenta o preço de exportação apurado para as diversas origens analisadas na condição FOB:

(Fls. 53 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Preço de Exportação (Em US\$ FOB / t)

País de Exportação	7210.30.10	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
China	843,46	991,89	975,24	717,66
Coreia do Sul	1.146,86	794,51	747,18	873,62
Índia	583,43	692,25	762,33	940,16
México	696,06	591,21	-	-

Considerando que no caso da Austrália o valor normal obtido encontra-se na condição CIF, neste caso o preço de exportação para o Brasil foi calculado na mesma condição, de forma a permitir uma justa comparação.

Preço de Exportação da Austrália (Em US\$ CIF / t)

País de Exportação	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
Austrália	762,27	758,01	855,00

#### 4.1.5. Das manifestações acerca do preço de exportação

Em relação ao preço de exportação, a Embaixada do México, em 22 de julho de 2012, manifestou que: “O preço de exportação foi calculado com base nas estatísticas oficiais da Secretaria da Receita Federal do Brasil, correspondendo ao preço médio das importações brasileiras de laminados planos revestidos, classificados nos seguintes códigos tarifários da NCM: 7210.30.10, 7210.49.10, 7210.61.00 e 7210.70.10. Não obstante, conforme mencionado, o pedido não é claro a respeito de outros produtos, além do investigado, que poderiam estar sendo classificados nas mesmas NCMs. Desse modo, o preço de exportação poderia estar distorcido, ao incluir produtos distintos aos investigados.”

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, a Embaixada do México repetiu os mesmos argumentos, dizendo ainda que o DECOM “não fez nenhuma análise sobre o assunto, simplesmente aceitou o pedido, atuando de forma contrária ao artigo do Acordo Antidumping”.

#### 4.1.6. Do posicionamento do DECOM

A esse respeito, o Departamento apenas ressalta que fez constar do parecer de abertura da investigação que procedeu à depuração das estatísticas com vistas a excluir de seus cálculos as operações de importação de outros produtos, realizando análise minuciosa, conferindo e analisando as informações prestadas pela petionária, não simplesmente aceitando-as, como afirmou a Embaixada do México.

#### 4.1.7. Da margem de dumping da abertura 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 informadas na próxima tabela.

Para se obter a margem de dumping relativa do produto, primeiro multiplicou-se a margem de dumping absoluta e a quantidade exportada em cada item tarifário, somando-se os resultados. Em seguida, o preço de exportação foi multiplicado pela quantidade exportada, também por item, somando-se os resultados. Por fim, dividiu-se o total da primeira operação pelo total da segunda operação, chegando à margem de dumping de cada país, conforme as tabelas a seguir:

(Fls. 54 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Margem de Dumping – Austrália (Em US\$ CIF / t)

Item	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
Valor normal	757,43	1.016,57	942,34
Preço de Exportação	762,27	758,01	855,00
Margem de dumping absoluta	(4,84)	258,55	87,34
Quantidade exportada (t)	15.502	36.464	2.432
Margem de dumping absoluta	US\$ 175,84 / t		
Margem relativa de dumping	23,0%		

Margem de Dumping – Coreia do Sul (Em US\$ FOB / t)

Item	7210.30.10	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
Valor normal	947,13	944,78	793,96	1.354,37
Preço de Exportação	1.146,86	794,51	747,18	873,62
Margem de dumping absoluta	(199,72)	150,26	46,78	480,75
Quantidade exportada (t)	1.342	32.057	27.176	5.765
Margem de dumping absoluta	US\$ 129,51 / t			
Margem relativa de dumping	16,4%			

Margem de Dumping – Índia (Em US\$ FOB / t)

Item	7210.30.10	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
Valor normal	3.000,00	619,55	907,46	798,61
Preço de Exportação	583,43	692,25	762,33	940,16
Margem de dumping absoluta	2.416,57	(72,71)	145,13	(141,55)
Quantidade exportada (t)	1.386	19.515	1.431	1.844
Margem de dumping absoluta	US\$ 77,60 / t			
Margem relativa de dumping	10,9%			

Margem de Dumping – México (Em US\$ FOB / t)

Item	7210.30.10	7210.49.10
Valor normal	1.007,38	706,04
Preço de Exportação	696,06	591,21
Margem de dumping absoluta	311,32	114,84
Quantidade exportada (t)	352	13.621
Margem de dumping absoluta	US\$ 119,79 / t	
Margem relativa de dumping	20,2%	

Margem de Dumping – China (Em US\$ FOB / t)

Item	7210.30.10	7210.49.10	7210.61.00	7210.70.10
Valor normal	947,13	944,78	793,96	1.354,37
Preço de Exportação	843,46	991,89	975,24	717,66
Margem de dumping absoluta	103,67	(47,12)	(181,29)	636,71
Quantidade exportada (t)	7.499	42.239	16.029	17.711
Margem de dumping absoluta	US\$ 85,76 / t			
Margem relativa de dumping	9,3%			

(Fls. 55 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### **4.1.8. Das manifestações acerca da margem de dumping**

Em relação ao cálculo da margem de dumping da abertura da investigação, a Embaixada do México, em 22 de julho de 2012, afirmou que: “Considerando que o valor normal e o preço de exportação foram determinados com diferentes níveis de código tarifário, o cálculo da margem de dumping não foi feito com base em preços comparáveis, o que gerou distorções na margem utilizada para o início da investigação.”

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, a empresa Essar afirmou que: “(...) a margem de dumping dos dois tipos de produto exportado pela ESSAR (aqueles classificados nos NCMs 7210.49.10 e 7210.70.10) foram negativas: menos U\$ 72,71 para o galvanizado por imersão a quente e menos 141,55 para o pré-pintado. Ressalte-se que a margem de dumping para a Índia só foi positiva porque o DECOM considerou as vendas dos outros dois produtos, os quais não são comercializados pela ESSAR”.

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, a Embaixada do México afirmou que o DECOM errou ao comparar o preço do valor normal do México com base nos códigos tarifários de 6 dígitos e o seu preço de exportação de 8 dígitos, dizendo que este Departamento incluiu produtos não comparáveis entre si.

As empresas Electrolux Brasil e Electrolux Amazônia, em sua manifestação de 10 de agosto de 2012, afirmaram que, como o aço HDG não deveria ter sido incluído na investigação, não haveria prática de dumping com relação a esse tipo de aço proveniente da China, e assim “a petição da CSN deveria ter sido indeferida de plano e o processo arquivado.”

#### **4.1.9. Do posicionamento do DECOM**

Com vistas à análise pertinente à abertura da investigação, o Departamento apurou o valor normal e o preço de exportação por item tarifário, procedendo à ponderação para fins de cálculo da margem de dumping, a fim de preservar a justa comparação.

No caso da Essar, segundo constam das estatísticas oficiais brasileiras, as importações brasileiras desta empresa indiana contemplam as [*confidencial*]. Apesar disso, a margem de dumping foi calculada a partir do valor médio ponderado do valor normal e do preço de exportação.

Com relação à manifestação da Embaixada mexicana, e conforme consta do parecer de abertura, este Departamento, com base nos dados fornecidos pela RFB, retirou das importações brasileiras as operações envolvendo produtos distintos daquele objeto do pleito.

Sobre a manifestação das empresas do grupo Electrolux, conforme já explicado por este Departamento, o laminado plano eletro-galvanizado (HDG) é produzido pela indústria doméstica, portanto não haveria razão para se encerrar a investigação para produtos originários da China.

#### **4.1.10. Da conclusão da prática de dumping da abertura da investigação**

Conforme consta do Parecer DECOM nº 29, de 2010, foi constatada a existência de indícios de dumping nas exportações para o Brasil de laminados planos revestidos, originários da Austrália, Coreia do Sul, China, Índia e México.

(Fls. 56 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

## **4.2. Da determinação final**

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.

Para fins da presente investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2010, a fim de se verificar a existência da prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados planos revestidos da Austrália, China, Coreia do Sul, Índia e México, definido no ato público da abertura da investigação, qual seja, no parágrafo 2º da Circular SECEX nº 16, de 2011, e em conformidade com a legislação pertinente.

Determina o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995 que será efetuada justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. O § 1º do mesmo dispositivo legal informa que, com vistas à comparação entre o valor normal e o preço de exportação, serão examinadas, para fins de ajuste, as diferenças que afetem a comparação dos preços, dentre essas, diferenças nas condições e termos de venda, tributação, níveis de comércio, quantidades, características físicas e quaisquer outras que comprovadamente afetem a comparação de preços.

Uma vez que o produto objeto da investigação abarca diversos tipos, como regra geral, o Departamento buscou comparar preços de produtos com o mesmo código de identificação do produto (CODIP), com base nas respostas aos questionários.

Deve ser observado que o questionário remetido pelo DECOM para os produtores estrangeiros informou a estrutura do CODIP a ser utilizado com vistas a reportar as vendas no mercado interno, para o Brasil e o custo.

Como mencionado adiante, houve vendas de certos tipos de produtos (CODIPs) para o Brasil sem venda do mesmo tipo no mercado interno. Tal circunstância foi observada, à exceção de uma empresa sul coreana, em relação a todas as empresas que responderam ao questionário. Essas empresas, no entanto, não sugeriram nenhuma metodologia a ser adotada em tais situações. Assim, a metodologia adotada para cada empresa está informada no item pertinente.

### **4.2.1. Da Austrália**

#### **4.2.1.1. Do valor normal da Bluescope Steel Ltd.**

Foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais), que representaram [*confidencial*] % do volume total de vendas no mercado interno, consideradas, pois, em volume substancial.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, [*confidencial*] toneladas ([*confidencial*] % do total de vendas) referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, o Departamento considerou que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

(Fls. 57 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as operações referentes às [confidencial] toneladas foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria, no mercado interno da Austrália, pela empresa Bluescope ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Para o cálculo do valor normal da Bluescope, tendo em vista que as vendas dessa empresa para o Brasil foram para partes não relacionadas, com vistas à justa comparação foram utilizadas apenas as vendas domésticas na Austrália para as partes não relacionadas. Além disso, considerando que as vendas, tanto no mercado interno quanto para o Brasil, foram para a indústria de transformação/usuários finais e para distribuidores locais, calculou-se o valor normal para cada uma dessas categorias de clientes.

Registre-se, ainda, que a empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à determinação do valor normal, do preço reportado pela empresa foram deduzidos: descontos para pagamentos antecipados, seguro interno, despesas de assistência técnica, despesas indiretas de vendas e custo de embalagem.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes: Outros descontos: conforme verificado pelo Departamento durante a verificação *in loco*, esse valor foi ajustado para AUD [confidencial]t; Abatimentos: conforme verificado pelo Departamento durante a verificação *in loco*, esse valor foi ajustado para AUD [confidencial]t; Frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem, Despesa de armazenagem (pré-venda) e Frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente: a empresa apresentou dois valores distintos para cada uma dessas despesas. Segundo explicado na resposta ao pedido de informações complementares [confidencial]. Conforme informado pela própria empresa, os valores encontrados foram próximos em ambas as metodologias. Para a apuração do valor normal foram deduzidos os valores verificados pelo Departamento na verificação *in loco*, calculados [confidencial]; Despesas de propaganda: conforme verificado pelo Departamento durante a verificação *in loco*, esse valor foi ajustado para AUD [confidencial]t; Outras despesas diretas de vendas: conforme verificado pelo Departamento durante a verificação *in loco*, essas despesas referentes aos setores automotivo (que inclui máquinas e equipamentos), de distribuição e de construção foram reajustadas para AUD [confidencial]t, AUD [confidencial]t, e AUD [confidencial]t, respectivamente; e Despesas de manutenção de estoques: o Departamento refez o cálculo apresentado pela empresa, utilizando a fórmula apresentada pela empresa.

O Departamento não considerou os ajustes subsequentes, uma vez que: Despesa financeira: a data de recebimento do pagamento não foi confirmada durante a verificação *in loco*, conforme mencionado no respectivo relatório de verificação.

Considerando que tanto as vendas no mercado interno quanto as vendas ao Brasil foram efetuadas em dólares australianos, o Departamento não converteu o valor normal para outra moeda.

No presente caso, dos 34 CODIPs vendidos para o Brasil foram identificadas vendas de 11 CODIPs idênticos no mercado interno. Para as operações restantes o Departamento buscou hierarquizar e/ou agregar algumas características que formam o CODIP, a fim de identificar vendas do produto mais próximo possível ao exportado para o Brasil.

(Fls. 58 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Ressalte-se que no presente caso o Departamento buscou inicialmente fazer a comparação entre CODIPs próximos (com características hierarquizadas e/ou agregadas) e, somente nos casos em que isso não foi possível, utilizou o CODPROD. Isso porque o código de produto reportado na resposta ao questionário, embora permita a distinção entre os tipos de produto, é menos específico do que o CODIP próximo.

Inicialmente, agregaram-se as características C1 (largura igual ou superior a 600mm, mas não superior a 1.000mm) e C2 (largura superior a 1.000mm, mas não superior a 1.300mm) e manteve-se a característica C3 (superior a 1.300mm) inalterada. Isso porque, é comum o cliente adquirir bobinas e realizar corte longitudinal, a fim de alcançar a largura desejada. Com isso, foi possível identificar venda de mais 2 CODIPs.

Posteriormente foram agregadas as características I4 (Construção Civil) e I6 (Distribuição), referentes à aplicação do produto, admitindo-se que o setor de Construção Civil e o de Distribuição trabalham com um conjunto de produtos de especificações semelhantes e que o setor de Distribuição atua como canal de suprimento para alguns clientes do setor de Construção Civil. Ademais, foram agregadas as características I1 (Automotivo), I2 (Linha Branca), I3 (Tubos) e I5 (Máquinas e Equipamentos), pois esses setores têm em comum o fato de serem setores industriais.

Em seguida foram agregadas as características E02 (revestido de zinco, superior a 85 g/m<sup>2</sup> por face, mas não superior a 275 g/m<sup>2</sup> por face (ensaio triplo)), E03 (revestido de zinco, superior a 275 g/m<sup>2</sup> por face, mas não superior a 350 g/m<sup>2</sup> por face (ensaio triplo)) e E04 (revestido de zinco, superior a 350 g/m<sup>2</sup> por face, mas não superior a 500 g/m<sup>2</sup> por face (ensaio triplo)), e também as características E07 (revestido de alumínio-zinco, superior a 100 g/m<sup>2</sup> por face, mas não superior a 150 g/m<sup>2</sup> por face (ensaio triplo)) e E08 (revestido de alumínio-zinco, superior a 150 g/m<sup>2</sup> por face (ensaio triplo)), que se referem ao revestimento, admitida a hipótese de que atendido o requisito de revestimento mínimo, a aplicação do produto pode ser atendida por outro que apresente maior massa de revestimento. Assim, foi possível identificar vendas internas para mais 11 CODIPs.

Nos casos em que não houve venda de produto no mesmo CODIP no mercado interno ou em CODIP mais próximo (10 CODIPs), calculou-se o valor normal do código de produto utilizado normalmente pela empresa e reportado para as vendas em questão. Com isso, foram identificadas vendas no mercado interno para 9 CODIPs.

Por fim, no caso em que não foi possível identificar vendas no mercado interno de CODIP idêntico, ou do mesmo código de produto, o Departamento construiu o valor normal a partir do custo do código de produto informado na resposta ao questionário da empresa em seu Anexo D (Custo de Produção), acrescido da margem de lucro. A margem de lucro, por sua vez, foi obtida com base na diferença entre o preço de venda e o custo de produção reportados no Anexo B (vendas no mercado interno) da empresa, excluídas aquelas operações não realizadas no curso de operações mercantis normais, nos termos do artigo 6º, II e § 9º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Sendo assim, foi obtido o valor normal da Bluescope na condição *ex fabrika*, à vista, líquidos de tributos:

(Fls. 59 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Bluescope (indústria de transformação/usuários finais)

Código de Identificação – CODIP idêntico ou próximo / código de produto	Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (AUD/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)

Obs.: (I) – CODIP idêntico; (II) – CODIP próximo (agrega largura); (IV) – CODIP próximo (agrega largura, aplicação e revestimento); e (VI) – Código de Produto idêntico.

(Fls. 60 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Bluescope (distribuidores locais)

Código de Identificação – CODIP idêntico, próximo, código de produto ou valor normal construído	Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (AUD/t)	Obs.
[confidencial]			[confidencial]	(VII)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(VI)

Obs.: (I) – CODIP idêntico; (VI) – Código de Produto idêntico; e (VII) – Valor normal construído.

Valor Normal da Bluescope (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (AUD/t)
691.492.600,49	437.446,18	1.580,75

#### 4.2.1.2. Do preço de exportação da Bluescope Steel Ltd.

O preço de exportação da Bluescope foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, todas as exportações foram para partes não relacionadas, indústrias de transformação/usuário final e distribuidores locais.

Foi apurado o preço de exportação *ex fabrica*, a fim de proceder à justa comparação com o valor normal, de acordo com previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995. A obtenção do preço de exportação *ex fabrica* para o Brasil tomou por base o valor CFR ou CIF tendo sido deduzidos: frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa de armazenagem (pré-venda), Frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro interno, Despesa de exportação, frete internacional, seguro internacional (quando cabível), despesas indiretas de vendas incorridas no país de fabricação e custo de embalagem.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes: Outras despesas diretas de vendas: embora a empresa não tenha reportado nenhuma despesa nesse sentido, o Departamento identificou durante a verificação *in loco* a existência de tais despesas, de forma que foi calculado e descontado um valor de AUD [confidencial]/t; e Despesas de manutenção de estoques: o Departamento refez o cálculo apresentado pela empresa, utilizando a fórmula informada. Além disso, foi utilizada a mesma taxa de juros empregada no cálculo das despesas no mercado interno ([confidencial]%).

O Departamento não considerou o ajuste subsequente, uma vez que: Despesa financeira: a data de recebimento do pagamento não foi confirmada durante a verificação *in loco*, conforme mencionado no respectivo relatório de verificação.

(Fls. 61 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Considerando que tanto as vendas no mercado interno quanto as vendas ao mercado externo foram efetuadas em dólares australianos, o Departamento não converteu o preço de exportação para outra moeda.

A tabela a seguir informa o preço médio ponderado de exportação da Bluescope para o Brasil:

Preço de Exportação da Bluescope (indústria de transformação/usuários finais)

Código de Identificação - CODIP	Código do produto	Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Preço de exportação <i>ex fabrica</i> (AUD/t)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

(Fls. 62 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Preço de Exportação da Bluescope (distribuidores locais)

Código de Identificação - CODIP	Código do produto	Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Preço de exportação <i>ex fabrica</i> (AUD/t)
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]		[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Preço de Exportação da Bluescope (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (AUD)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (AUD/t)
24.736.305,95	27.865,29	887,71

#### 4.2.1.3. Da margem de dumping da Bluescope Steel Ltd.

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Bluescope

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (AUD)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (AUD/t)	Margem de Dumping Relativa %
12.493.784,86	27.865,29	448,36	50,5%

#### 4.2.2. Do México

##### 4.2.2.1. Do valor normal da Posco Mexico S.A. de C.V.

Foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, [confidencial]), que representaram [confidencial]% do volume total de vendas no mercado interno, consideradas, pois, em volume substancial.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, [confidencial] toneladas ([confidencial]% do total de vendas) referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, o Departamento considerou que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

Ressalte-se que, uma vez que o custo total de fabricação reportado não incluiu as [confidencial], essas também foram excluídas do preço unitário bruto para essa análise.

(Fls. 63 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Ressalte-se, ainda, que o custo reportado pela empresa foi ajustado, a fim de excluir o ajuste no preço da matéria-prima. Conforme mencionado no relatório da verificação *in loco* esse ajuste decorreu do fato de o fornecedor da matéria-prima ([*confidencial*]) ter incorrido em lucro, e a Posco Mexico, em prejuízo.

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as operações referentes às [*confidencial*] toneladas foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria, no mercado interno do México, pela empresa Posco Mexico ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Tendo em vista que as vendas da Posco Mexico para o Brasil foram para clientes [*confidencial*], com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal da empresa apenas as vendas domésticas no México para clientes [*confidencial*]. Além disso, considerando que as vendas no mercado externo foram para [*confidencial*], calculou-se o valor normal separadamente para essas diferentes categorias de clientes. Ressalte-se que, não obstante a empresa tenha reportado também as vendas de suas relacionadas para clientes independentes, o Departamento considerou apenas as vendas da própria Posco Mexico.

Conforme informado no relatório da verificação *in loco*, a Posco Mexico reclassificou suas vendas para a [*confidencial*], ao longo de todo o período de investigação, como vendas para parte relacionada. Ocorre que a empresa não apresentou nenhum elemento com vistas a justificar essa alteração, razão pela qual o DECOM não acatou esse ajuste.

A empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à determinação do valor normal, do preço reportado pela empresa foram deduzidos: frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro interno (reapresentado durante a verificação *in loco*), despesas indiretas de vendas e custo de embalagem (também reapresentado durante a verificação).

Também foi deduzida a seguinte despesa, com as considerações correspondentes: Despesa de manutenção de estoques: a empresa informou que essa despesa foi calculada utilizando-se o [*confidencial*]. O Departamento refez o cálculo das despesas, utilizando o custo de fabricação reportado no lugar do [*confidencial*].

O Departamento não considerou os ajustes subsequentes, uma vez que: Impostos incidentes: a matéria-prima importada ingressa no custo em valor líquido de tributos de importação, que são recolhidos a *posteriori*. Assim, não há que se fazer ajuste a esse título; e Despesa financeira: a data de recebimento do pagamento não foi confirmada durante a verificação *in loco*, conforme mencionado no respectivo relatório de verificação.

A empresa reportou o preço unitário bruto em pesos mexicanos e em dólares estadunidenses. Considerando que o preço de exportação foi reportado em dólares, o valor normal foi calculado nessa moeda. Os ajustes reportados apenas em pesos foram convertidos para dólares segundo a taxa de câmbio utilizada pela empresa para converter o preço unitário bruto em pesos para dólares.

Conforme mencionado no relatório da verificação *in loco*, a equipe constatou que os CODIPs reportados pela empresa na resposta ao questionário continham erro. Além disso, também foi constatado

(Fls. 64 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

que a empresa reportou vendas de produto de primeira qualidade, porém fora da especificação do cliente, sem identificar tais vendas.

Além disso, não foi possível utilizar o código de produto reportado pela empresa, pois esse não contempla detalhes suficientes para permitir uma justa comparação (foram reportados apenas [confidencial]).

Sendo assim, o Departamento efetuou a comparação entre todas as vendas no mercado interno e ao Brasil, levando em conta apenas a categoria e relacionamento de cliente.

Foi obtido o valor normal da Posco Mexico na condição *ex fabrica*, à vista, líquidos de tributos, conforme os quadros a seguir:

Valor Normal da Posco Mexico (cliente [confidencial])

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Valor Normal da Posco Mexico (cliente [confidencial])

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Valor Normal da Posco Mexico (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
35.855.890,21	38.098,80	941,13

#### 4.2.2.2. Do preço de exportação da Posco Mexico S.A. de C.V.

O preço de exportação da Posco Mexico foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, todas as exportações foram para clientes [confidencial].

Como resultado, foi apurado o preço de exportação *ex fabrica*, a fim de proceder à justa comparação com o valor normal, de acordo com previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995. A obtenção do preço de exportação *ex fabrica* para o Brasil tomou por base o valor reportado, tendo sido deduzidos: frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem, seguro interno (reapresentado durante a verificação *in loco*), despesa de exportação (manuseio da carga e corretagens), frete internacional, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação e custo de embalagem (também reapresentado durante a verificação *in loco*).

Também foi deduzida a seguinte despesa, com as considerações correspondentes: Despesa de manutenção de estoques: a empresa informou que essa despesa foi calculada utilizando-se o [confidencial]. O Departamento refez o cálculo das despesas, utilizando o custo de fabricação reportado no lugar do [confidencial].

(Fls. 65 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Departamento não considerou o ajuste subsequente, uma vez que: Despesa financeira: a data de recebimento do pagamento não foi confirmada durante a verificação *in loco*, conforme mencionado no respectivo relatório de verificação.

A empresa reportou o preço unitário bruto em dólares estadunidenses. Os ajustes reportados apenas em pesos mexicanos foram convertidos para dólares segundo a taxa de câmbio diária reportada pela empresa nas vendas no mercado interno (preço em pesos reportado/preço em dólares reportado).

O quadro a seguir informa o preço médio ponderado de exportação da Posco Mexico para o Brasil:

Preço de Exportação da Posco Mexico  
(cliente [confidencial])

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Preço de exportação <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Preço de Exportação da Posco Mexico  
(cliente [confidencial])

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Preço de exportação <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Preço de Exportação da Posco Mexico (versão pública)

Valor total <i>ex fabrica</i> (US\$)	Quantidade (t)	Preço de exportação <i>ex fabrica</i> (US\$/t)
54.404.361,78	71.720,63	758,56

#### 4.2.2.3. Da margem de dumping da Posco Mexico S.A. de C.V.

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Posco Mexico

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (US\$)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa %
13.099.657,94	71.720,6	182,65	24,1%

#### 4.2.2.4. Da manifestação sobre os fatos essenciais sob julgamento

A empresa Posco Mexico, em sua manifestação final, protocolada em 10 de agosto de 2012, reconheceu inicialmente que [confidencial]. Nesse sentido, a empresa solicitou reconsideração da decisão do DECOM em não aceitar o CODIP apresentado pela empresa, pelo fato do critério de revestimento ser um em nove características a serem analisadas no CODIP.

(Fls. 66 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A empresa argumentou ainda que o teste de vendas abaixo do custo deveria variar conforme o tipo de produto, e seu respectivo custo, pois cada produto tem um custo bem diferente um do outro. Além disso, questionou o fato deste Departamento ter realizado o referido teste utilizando apenas o custo médio anual, sem levar em consideração cada CODIP em bases mensais.

A Posco questionou também a utilização pelo DECOM de um valor errado para a obtenção do custo médio anual, especificamente, em relação ao CODIP [*confidencial*].

Outro item questionado foi sobre a não dedução do imposto de importação das matérias-primas no mercado doméstico pelo DECOM. A empresa argumentou que [*confidencial*].

Por último, a empresa mexicana solicitou que este Departamento reconsidere a sua decisão de rejeitar o ajuste de crédito no custo da bobina “full hard”, em razão dos [*confidencial*].

#### **4.2.2.5. Do posicionamento do DECOM**

Conforme já mencionado anteriormente, e com base no relatório da verificação *in loco*, os CODIPs reportados pela empresa na resposta ao questionário continham erro, o que não possibilitou a este Departamento confirmar a veracidade dos dados apresentados pela empresa. Nesse sentido, não foi possível analisar os valores por CODIP, e sim a média geral de todas as operações registradas.

Da mesma forma como não foi possível utilizar o preço de venda para cada CODIP, não foi possível também utilizar por CODIP.

Com relação ao erro observado em relação a um CODIP específico, o DECOM constatou tal fato e procedeu à retificação. Nesse sentido, o valor do custo anual de fabricação, a fim de se realizar o teste de recuperação das vendas abaixo do custo, foi alterado de [*confidencial*] para [*confidencial*].

Sobre a dedução do imposto de importação, o Departamento lembra que, conforme já informado anteriormente, a matéria-prima importada ingressa no custo em valor líquido de tributos de importação, que são recolhidos *a posteriori*. Assim, não há que se fazer ajuste a esse título.

Sobre o ajuste no custo da bobina “full hard”, o DECOM apenas ressalta que a própria empresa alegou que adquire o material de sua parte relacionada a preço de mercado.

#### **4.2.3. Da Índia**

No caso da Índia, conforme já informado, o Departamento selecionou amostra. Dentre as empresas incluídas na amostra, apenas a Essar e a JSW responderam ao questionário do DECOM.

##### **4.2.3.1. Da empresa Essar Steel Limited e da empresa JSW Steel Limited**

Conforme mencionado anteriormente, nas verificações *in loco* na Essar Steel Limited e na JSW Steel Limited, considerando que essas empresas não reportaram todas as vendas e custos de laminados planos revestidos no mercado doméstico e para o Brasil, o Departamento apurou a margem de dumping para essas empresas de acordo com o art. 66, § 4º, do Decreto nº 1.602, de 1995.

(Fls. 67 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Assim, com base nos dados da abertura da investigação, foi apurada margem de dumping relativa 10,9%, e margem de dumping absoluta de US\$ 77,60/t (setenta e sete dólares estadunidenses e sessenta centavos por tonelada) para essas empresas.

#### **4.2.3.2. Da manifestação sobre os fatos essenciais sob julgamento**

Em sua manifestação final protocolada em 10 de agosto de 2012, a empresa Essar argumentou inicialmente que foram fornecidas efetivamente todas as informações relativas às suas vendas de chapas e bobinas galvanizadas, e que estas correspondem a 98,5% das vendas efetuadas para o Brasil. E que deixou de reportar os dados relativos às vendas de laminados planos revestidos pré-pintados devido a erro no sistema interno da empresa: “(...) tais produtos são classificados sob o item 7210.90.90, conforme código do Sistema Harmonizado da Índia, e não 7210.70.10 (produto investigado) como no Brasil (e como indicado no Questionário do Exportador). (...) A Essar concorda que, pela lei brasileira, o produto investigado é definido pela sua descrição, não pela sua classificação tarifária (NCM). (...) Tal erro é escusável e deveria ser considerado pelo DECOM na determinação da sua margem de dumping”

A empresa ainda argumenta que apresentou durante a verificação *in loco* o conjunto completo que comprovaria todas as vendas ao Brasil e o custo de produção de laminados planos revestidos pré-pintados. E, após a verificação, apresentou os Anexos A, B, C, D e E, relativos aos pré-pintados.

A Essar solicitou ainda que, na hipótese de o DECOM não reconsiderar sua posição, a margem de dumping fosse calculada para cada NCM separadamente, e que a determinação final levasse em consideração a média ponderada dos volumes exportados para o Brasil.

A empresa JSW, em sua manifestação final protocolada em 10 de agosto de 2012, solicitou a reconsideração do DECOM para aceitar as informações prestadas pela empresa.

Inicialmente, a empresa citou o Acordo Antidumping do GATT e o Decreto nº 1.602, de 1995 a fim de demonstrar que submeteu informações em todos os anexos do questionário, no formato exigido pelo DECOM, dentro dos prazos estipulados.

Com relação ao Anexo B (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário, a empresa confirmou que reportou apenas as “vendas similares às vendas reportadas no Anexo C (vendas para o Brasil)”, pois as vendas internas do período investigado consistiram em 200.000 linhas de transação de um arquivo Excel, de forma que reportá-las no formato exigido pelo DECOM seria impossível.

A empresa argumentou que: “(...) a apresentação de informação consistente no Anexo B e comparável com o produto similar ao exportado para o Brasil é consistente tanto com o Acordo Antidumping quanto com o Decreto Antidumping. Nenhum destes dispositivos legais define ‘produto investigado’ ou ‘produto em questão’, mas tão somente define produto similar. (...) A jurisprudência da OMC é rara sobre este tema, porém, no caso US-Final Lumber o Painel indicou que o produto similar destinado ao consumo interno no país exportador deve ser comparado com o produto alegadamente vendido a preços de dumping no país importador. (...) Logo, a empresa entende, em consonância com outras jurisdições, que a apresentação das informações sobre vendas alegadamente a preços de dumping no Brasil e das vendas domésticas do produto similar a estes produtos exportados está de acordo com a legislação antidumping internacional e brasileira. Razão pela qual ela entende que a decisão de desconsiderar a informação apresentada deve ser reconsiderada por este D. DECOM.”

(Fls. 68 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Por fim, a JSW solicitou que, caso o DECOM não reconsidere sua decisão de desconsiderar os dados referentes ao cálculo do valor normal, que considere, pelo menos, os dados de preços de exportação da empresa.

#### **4.2.3.3. Do posicionamento do DECOM**

Com relação ao primeiro ponto levantado pela empresa Essar, conforme o relatório da verificação *in loco*, a empresa não reportou as vendas de laminados planos revestidos pré-pintados ao mercado doméstico e ao Brasil. Também foi constatado que a empresa não apresentou o custo de produção destes laminados.

Do mesmo modo, a empresa JSW também não reportou a totalidade de suas vendas de laminados planos no mercado interno, nem de todos os custos, conforme reportado no relatório de verificação *in loco*.

Nesse sentido, como as empresas não reportaram a totalidade das vendas de seus produtos, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, este Departamento não utilizará os dados reportados.

Além disso, o DECOM lembra que a prática de outras autoridades investigadoras não cria precedente para o Departamento.

#### **4.2.4. Da Coreia do Sul**

No caso da Coreia do Sul, conforme já informado, o Departamento selecionou amostra, e todas responderam ao questionário do DECOM.

##### **4.2.4.1. Do valor normal da Dongbu Steel Co. Ltd.**

Foram constatadas operações de vendas a preços abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais), que representaram [*confidencial*] % do volume total de vendas no mercado interno, consideradas, pois, em volume substancial.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, [*confidencial*] toneladas ([*confidencial*] % do total de vendas) referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, o Departamento considerou que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as operações referentes às [*confidencial*] toneladas foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria, no mercado interno da Coreia do Sul, pela empresa Dongbu Steel Co. Ltd. (Dongbu) ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

(Fls. 69 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Segundo a Dongbu, as vendas para o Brasil foram “(...) vendas realizadas por trading companies coreanas locais (...) e vendas realizadas por trading companies estrangeiras (não coreanas), porém não foram identificadas diferenças entre os dois tipos de canais de distribuição, uma vez se tratarem de “clientes não relacionados revendedores”.

Com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal da empresa apenas as vendas domésticas na Coreia do Sul para “clientes não relacionados revendedores”.

A empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à determinação do valor normal, desses preços foram deduzidos: desconto para pagamento antecipado; abatimentos; frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem; despesa de armazenagem pré-venda; frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente e custo de embalagem. No que se refere à receita de juros, os valores foram somados aos preços reportados.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes: Despesa financeira. O Departamento refez o cálculo dessa despesa, considerando o prazo médio de pagamento reapresentado pela empresa durante a verificação *in loco*, e a taxa de juros de [confidencial]%, utilizada pela empresa para o cálculo das despesas financeiras no custo de produção; Despesas indiretas de vendas. Durante a verificação *in loco* a equipe observou que essas despesas foram rateadas entre o mercado interno e externo com base no salário da equipe de vendas para cada mercado. Sendo assim, o Departamento rateou essas despesas com base na quantidade vendida. Além disso, não foram consideradas as despesas relacionadas à provisão para devedores duvidosos, uma vez que conforme consta do relatório da verificação *in loco*, tais despesas foram revertidas no final do ano; e Despesas de manutenção de estoques. O Departamento utilizou as despesas reapresentadas pela empresa durante a verificação *in loco*.

O Departamento não considerou o ajuste subsequente, uma vez que: Despesas com garantia. Essa despesa não foi verificada durante a verificação *in loco*. Conforme consta do relatório da verificação, a equipe observou que em relação a algumas vendas a empresa reportou um preço de venda que já considerava essa despesa.

No presente caso, para todos os CODIPs vendidos ao Brasil foram identificadas vendas internas dos mesmos produtos.

Sendo assim, foi obtido o valor normal da Dongbu na condição *ex fabrica*, à vista, líquidos de tributos, conforme tabelas a seguir:





(Fls. 72 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### Preço de Exportação da Dongbu (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)
69.811.605.124,50	67.716,40	1.030.940,90

#### 4.2.4.3. Da margem de dumping da Dongbu Steel Co. Ltd.

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

#### Margem de Dumping - Dongbu Steel Co. Ltd.

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (KRW)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (KRW/t)	Margem de Dumping Relativa %
- 1.103.508.083,10	67.716,4	- 16.296,02	- 1,6%

#### 4.2.4.4. Do valor normal da Hyundai Hysco Ltd.

Foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais), que representaram [*confidencial*]% do volume total de vendas no mercado interno, consideradas, pois, em volume substancial.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, [*confidencial*] toneladas ([*confidencial*]% do total de vendas) referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, o Departamento considerou que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as operações referentes às [*confidencial*] toneladas foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Ressalte-se que o custo reportado pela empresa foi ajustado pelo Departamento, uma vez que, conforme mencionado no relatório de verificação *in loco*, foi apurado que a empresa adquire matéria-prima de parte relacionada. Sendo assim, o Departamento ajustou o custo da matéria-prima com base na diferença entre o preço médio de compra de fornecedores não-relacionados e o preço médio de compra de todos os fornecedores.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria, no mercado interno da Coreia do Sul, pela empresa Hyundai Hysco ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

As vendas da Hyundai Hysco no mercado externo (Brasil) foram [*confidencial*].

(Fls. 73 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal da empresa apenas as vendas domésticas na Coreia do Sul para [confidencial].

Ocorre que não houve vendas domésticas para “[confidencial]”. Sendo assim, o Departamento apurou, com base nas vendas no mercado interno, a diferença entre a média dos preços de venda para “[confidencial]” em comparação com as vendas para “[confidencial]”, a fim de apurar a diferença de preço decorrente do relacionamento.

Para tanto, durante o período de investigação, apurou-se quais CODIPs houve vendas para os dois canais de distribuição. Observou-se que, em média, os preços praticados para “[confidencial]” foram [confidencial] aos preços praticados para “[confidencial]”. O percentual encontrado foi aplicado ao preço de venda no mercado interno sul-coreano para clientes “[confidencial]”.

A empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à determinação do valor normal, dos preços reportados pela empresa foram deduzidos: ajustes de cobrança; frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente; outras despesas indiretas de vendas; despesas indiretas de vendas; despesas de manutenção de estoques; e custo de embalagem.

O Departamento não considerou os ajustes subsequentes, uma vez que: Desconto para pagamento antecipado. Em se tratando de vendas no sistema de pagamento de conta aberta, não sendo possível rastrear a data exata do pagamento da fatura, não há como demonstrar a antecipação do pagamento e, conseqüentemente, o cumprimento da condição para fazer jus a esse desconto; Despesa financeira. A data de embarque não foi verificada durante a verificação *in loco*, de forma que o cálculo dessa despesa não foi confirmado; e Receita de juros. Em se tratando de sistema de conta aberta: não sendo possível identificar a data do pagamento da fatura, não há como verificar o atraso do pagamento, condição para a receita em questão. Além disso, o valor reportado a título de receita de juros não foi relacionado a nenhuma fatura específica;

No presente caso, dos 38 CODIPs vendidos para o Brasil foram identificadas vendas internas relativas a 27 CODIPs. Também não foram identificadas vendas no mercado interno do mesmo CODPROD. Assim, de forma a se obter uma justa comparação o Departamento buscou hierarquizar e/ou agregar algumas características que formam o CODIP a fim de identificar vendas do produto mais próximo possível ao exportado para o Brasil.

Inicialmente, agregaram-se as características C1 (largura igual ou superior a 600mm, mas não superior a 1.000mm) e C2 (largura superior a 1.000mm, mas não superior a 1.300mm) e manteve-se a característica C3 (superior a 1.300mm) inalterada. Isso porque é comum o cliente adquirir bobinas e efetuar corte longitudinal para obter a largura desejada. Com isso, foi possível obterem-se 5 CODIPs.

Subseqüentemente, foi desconsiderada a característica acabamento da superfície. Com essa comparação foi possível identificar vendas referentes a mais 4 CODIPs.

Ao não considerar a característica largura, foi identificada venda referente a mais um CODIP.

Por fim, por entender que não seria apropriado desconsiderar outras características para fins de comparação, para os CODIPs restantes o DECOM adotou o valor normal construído, com base na resposta ao questionário da empresa em seu Anexo E (Valor Construído), à exceção da margem de lucro, que não foi considerada por haver vendas abaixo do custo.

(Fls. 74 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Assim, a margem de lucro foi obtida com base na diferença entre o preço de venda e o custo de produção reportados no Anexo B (vendas no mercado interno) da empresa, excluídas aquelas operações não realizadas no curso de operações mercantis normais, nos termos do artigo 6º, II e § 9º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Sendo assim, foi obtido o valor normal da Hyundai Hysco na condição *ex fabrica*, à vista, líquidos de tributos, conforme os quadros a seguir:

Valor Normal da Hyundai Hysco ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP idêntico, próximo ou valor normal construído	Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico ajustado.

Valor Normal da Hyundai Hysco ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(V)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico; (II) – CODIP próximo (agrega largura); (III) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície); (IV) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície, forma e largura); e (V) – Valor Normal Construído (Anexo E).

(Fls. 75 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Hyundai Hysco (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)
88.222.539.976,06	84.271,4	1.046.886,44

**4.2.4.5. Do preço de exportação da Hyundai Hysco Ltd.**

O preço de exportação da Hyundai Hysco foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, todas as exportações foram [*confidencial*].

Como resultado, foi apurado o preço de exportação *ex fabrica*, para fins de justa comparação com o valor normal. A obtenção desse preço para o Brasil tomou por base o valor reportado, tendo sido deduzidos: frete interno – unidade de produção/armazenagem para o local de embarque; despesas de exportação (manuseio de carga e corretagens); frete internacional; outras despesas diretas de vendas; despesa indireta de vendas no país de fabricação; despesa de manutenção de estoque no país de fabricação; e custo de embalagem.

O Departamento não considerou o ajuste subsequente, uma vez que: Despesa financeira. A data de embarque não foi verificada durante a verificação *in loco*.

O quadro a seguir informa o preço médio ponderado de exportação da Hyundai Hysco para o Brasil:

Preço de Exportação da Hyundai Hysco ([*confidencial*])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)	Obs.
[ <i>confidencial</i> ]	[ <i>confidencial</i> ]	[ <i>confidencial</i> ]	[ <i>confidencial</i> ]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico ajustado.



(Fls. 77 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Preço de Exportação da Hyundai Hysco (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)
29.386.744.506,84	28.868,3	1.017.957,72

**4.2.4.6. Da margem de dumping da Hyundai Hysco Ltd.**

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

Margem de Dumping– Hyundai Hysco Ltd.

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (KRW)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (KRW/t)	Margem de Dumping Relativa %
- 1.322.401.653,61	28.868,3	- 45.808,03	-4,5%

**4.2.4.7. Do valor normal da Union Steel Co. Ltd.**

Foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais), que representaram [confidencial]% do volume total de vendas no mercado interno, consideradas, pois, em volume substancial.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, [confidencial] toneladas ([confidencial]% do total de vendas) referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, o Departamento considerou que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as operações referentes às [confidencial] toneladas foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria, no mercado interno da Coreia do Sul, pela empresa Union Steel Co. Ltd. (Union Steel) ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

As vendas da Union Steel para o Brasil foram para usuários finais ([confidencial]) e também por intermédio de revendedores (*trading companies*) [confidencial].

Com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal da empresa as vendas para “[confidencial]”, para “[confidencial]” e para “[confidencial]”.

Ocorre que não houve vendas domésticas para “[confidencial]”. Sendo assim, o Departamento apurou, com base nas vendas no mercado interno, a diferença entre a média dos preços de venda para

(Fls. 78 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

“[confidencial]” em comparação com as vendas para “[confidencial]”, a fim de apurar a diferença de preço decorrente do relacionamento.

Para tanto, durante o período de investigação, apurou-se quais CODIPs houve vendas para os dois canais de distribuição. Observou-se que, em média, os preços praticados para “[confidencial]” foram [confidencial] aos preços praticados para “[confidencial]”. O percentual encontrado foi aplicado ao preço de venda no mercado interno sul-coreano para clientes “[confidencial]”.

A empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à apuração do valor normal, foram deduzidos: frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem; frete interno unidade de produção/armazenagem para o cliente; despesas de embalagem, e despesas de garantia.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes: Despesas de armazenagem. O Departamento utilizou as despesas reapresentadas pela empresa durante a verificação *in loco*; Despesa financeira. O Departamento fez o cálculo dessa despesa considerando o prazo médio de pagamento reapresentado pela empresa durante a verificação *in loco*; Despesas indiretas de vendas. Durante a verificação *in loco* a equipe observou que essas despesas foram rateadas entre o mercado interno e externo com base no salário da equipe de vendas. Sendo assim, o Departamento fez o cálculo da despesa, rateando as despesas com base na quantidade vendida. Além disso, não foram consideradas as despesas relacionadas à provisão para devedores duvidosos, uma vez que conforme consta do relatório da verificação *in loco*, tais despesas não foram realizadas no período; e Despesas de manutenção de estoques. O Departamento utilizou as despesas reapresentadas pela empresa durante a verificação *in loco*.

No presente caso, dos 38 CODIPs vendidos ao Brasil foram identificadas vendas internas de 31 CODIPs. Para as operações restantes também não foram identificadas vendas internas do mesmo CODIP. De forma a se obter uma justa comparação o Departamento buscou hierarquizar e/ou agregar algumas características que formam o CODIP a fim de identificar vendas do produto mais próximo possível ao exportado para o Brasil.

Inicialmente, agregaram-se as características C1 (largura igual ou superior a 600mm, mas não superior a 1.000mm) e C2 (largura superior a 1.000mm, mas não superior a 1.300mm) e manteve-se a característica C3 (superior a 1.300mm) inalterada. Isso porque é comum o cliente adquirir bobinas e aplicar corte longitudinal para subdividir a largura. Com isso, foi possível identificar vendas relativas a mais 2 CODIPs.

Subsequentemente, foram agregadas as características I4 (Construção Civil) e I6 (Distribuição), referente à aplicação do produto, admitida a hipótese de que o setor de Construção Civil e o de Distribuição trabalham com um conjunto de produtos de especificações semelhantes e o setor de Distribuição atua como canal de suprimento para alguns clientes do setor de Construção Civil.

Ademais, ainda no que se refere à característica aplicação do produto, foram agregadas as características I1 (Automotivo), I2 (Linha Branca), I3 (Tubos) e I5 (Máquinas e Equipamentos), pois esses setores têm em comum o fato de serem setores industriais. Com essa comparação, foi possível identificar vendas internas para mais 2 CODIPs.

Posteriormente, foi desconsiderada a característica acabamento da superfície. Com essa comparação foi possível identificar vendas internas para mais 1 CODIP próximo ao produto exportado.



(Fls. 80 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Union Steel ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico ajustado.

Valor Normal da Union Steel (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)
170.880.943.356,85	162.938,3	1.048.746,50

#### 4.2.4.8. Do preço de exportação da Union Steel Co Ltd.

O preço de exportação da Union Steel foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, as exportações foram para [confidencial] e também para [confidencial].

Como resultado, foi apurado o preço de exportação *ex fabrica*, para fins de justa comparação com o valor normal. A obtenção desse preço para o Brasil tomou por base o valor reportado, tendo sido deduzidos: frete interno – unidade de produção/armazenagem para o cliente; frete internacional; despesa financeira; despesa financeira (encargo bancário); e custo de embalagem.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes: Despesas de exportação (manuseio de carga no porto). Observou-se que para algumas vendas na condição *cost and freight* (CFR), não foram informadas as despesas correspondentes. Sendo assim, o Departamento calculou e ajustou a despesa média por tonelada naquelas operações em que tais despesas não foram reportadas; Despesas indiretas de vendas no país de fabricação. Durante a verificação *in loco* a equipe observou que essas despesas foram rateadas entre o mercado interno e externo com base no salário da equipe de vendas. Sendo assim, o Departamento refez o cálculo da despesa, rateando as despesas com base na quantidade vendida; e Despesas de manutenção de estoques no país de fabricação. O Departamento utilizou as despesas rerepresentadas pela empresa durante a verificação *in loco*.

Os quadros a seguir informam os preços médios ponderados de exportação da Union Steel para o Brasil:

(Fls. 81 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Preço de Exportação da Union Steel ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrika</i> (KRW)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário <i>ex fabrika</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico.

Preço de Exportação da Union Steel ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrika</i> (KRW)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário <i>ex fabrika</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(IV)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(III)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(V)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(V)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico; (II) – CODIP próximo (agrega largura); (III) – CODIP próximo (agrega largura e aplicação); (IV) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície); e (V) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície e forma).

(Fls. 82 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Preço de Exportação da Union Steel ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP	Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)

Obs.: (I) – CODIP Idêntico.

Preço de Exportação da Union Steel (resumo público)

Valor total <i>ex fabrica</i> (KRW)	Quantidade (t)	Valor normal unitário <i>ex fabrica</i> (KRW/t)
93.247.724.015,43	95.464,10	976.783,15

**4.2.4.9. Da margem de dumping da Union Steel Co Ltd.**

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

Margem de Dumping– Union Steel Co Ltd.

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (KRW)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (KRW/t)	Margem de Dumping Relativa %
- 1.871.601.246,63	95.464,1	- 19.605,29	-2,0%

**4.2.5. Da China**

No caso da China, conforme já informado, o Departamento selecionou amostra. Dentre as empresas incluídas na amostra, apenas a Angang, a Tangshan, a Wuhan e a Zhangjiagang responderam ao questionário do DECOM.

Considerando que a China, para fins de defesa comercial, não é considerado país de economia predominantemente de mercado, o DECOM adotou a Coreia do Sul como terceiro país de economia de mercado e parâmetro para a determinação do valor normal, conforme previsto no art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, foram consideradas as vendas internas na Coreia do Sul reportadas pelos produtores/exportadores sul-coreanos incluídos na seleção (Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco), com vistas à determinação do valor normal. Para cada empresa serão apresentados os esclarecimentos pertinentes a respeito do cálculo.

(Fls. 83 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Deve ser observado que a comparação foi efetuada em base *free-on-board* (FOB), uma vez que, sendo a China não considerada economia predominantemente de mercado, o Departamento entendeu que os ajustes necessários para se alcançar a condição *ex fabrica* também estariam influenciados por aquela condição.

Nesse sentido, apurou-se o preço médio bruto por CODIP no mercado sul-coreano, equiparando-se o preço entregue ao cliente ao preço entregue no porto, e adicionou-se a despesa média de exportação (manuseio e corretagem). Essa despesa média foi obtida também de acordo com a resposta ao questionário dos produtores/exportadores sul-coreanos.

#### **4.2.5.1. Do valor normal da Angang Steel Company Limited**

As vendas da Angang para o Brasil foram realizadas por intermédio da *trading company* relacionada Angang Hong Kong Co., Ltd. Com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal apenas as vendas domésticas na Coreia do Sul para “revendedores relacionados”.

No presente caso, para os CODIPs vendidos ao Brasil não foram identificadas vendas no mercado interno. De forma a se obter uma justa comparação o Departamento buscou hierarquizar e/ou agregar algumas características que formam o CODIP a fim de identificar vendas do produto mais próximo possível ao exportado para o Brasil.

Inicialmente, agregaram-se as características C1 (largura igual ou superior a 600mm, mas não superior a 1.000mm) e C2 (largura superior a 1.000mm, mas não superior a 1.300mm) e manteve-se a característica C3 (superior a 1.300mm) inalterada. Isso porque é comum o cliente adquirir bobinas e aplicar corte longitudinal para subdividir a largura.

Subsequentemente, foram agregadas as características I4 (Construção Civil) e I6 (Distribuição), referente à aplicação do produto, admitida a hipótese de que o setor de Construção Civil e o de Distribuição trabalham com um conjunto de produtos de especificações semelhantes e o setor de Distribuição atua como canal de suprimento para alguns clientes do setor de Construção Civil.

Ademais, ainda no que se refere à característica aplicação do produto, foram agregadas as características I1 (Automotivo), I2 (Linha Branca), I3 (Tubos) e I5 (Máquinas e Equipamentos), pois esses setores têm em comum o fato de serem setores industriais.

Posteriormente, foram desconsideradas as características forma, acabamento da superfície e largura. Com isso, foi possível identificar vendas relativas a um CODIP.

Subsequentemente, não tendo sido identificados outros CODIPs, o Departamento apurou o valor normal médio construído, na condição FOB, como um todo, excluídas as vendas utilizadas nas comparações mencionadas anteriormente.

Sendo assim, foi obtido o valor normal em terceiro país de economia de mercado da Angang na condição FOB, conforme o quadro a seguir:

(Fls. 84 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Angang (cliente relacionado revendedor)

Código de Identificação – CODIP	Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	

Obs.: (I) – CODIP próximo (desconsidera forma, acabamento de superfície e largura).

Valor Normal da Angang (resumo público)

Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)
90.713,25	97,24	932,91

#### 4.2.5.2. Do preço de exportação da Angang Steel Company Limited

O preço de exportação da Angang foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, as exportações foram intermediadas por cliente relacionado revendedor.

Como resultado, foi apurado o preço de exportação no mesmo nível de comércio do valor normal, no caso o FOB. O quadro a seguir informa os preços médios ponderados de exportação da Angang para o Brasil:

Preço de Exportação da Angang (cliente relacionado revendedor)

Código de Identificação – CODIP	Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário FOB (US\$/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	

Obs.: (I) – CODIP próximo (desconsidera forma, acabamento de superfície e largura).

Preço de Exportação da Angang (resumo público)

Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Preço de Exportação unitário FOB (US\$/t)
9.272.914,31	12.155,4	762,9

#### 4.2.5.3. Da margem de dumping da Angang Steel Company Limited

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

(Fls. 85 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### Margem de Dumping – Angang Steel Company Limited

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (US\$)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa %
2.050.775,72	12.155,4	168,71	22,1

#### 4.2.5.4. Do valor normal da Wuhan Iron and Steel Company Limited

As vendas da Wuhan para o Brasil foram por intermédio das *tradings companies* relacionadas International Economic and Trading Corporation (IETC), Wugang Trading Company Limited, Wisco America Company Limited e Wisco Europe GmbH.

Com vistas à justa comparação foram utilizadas para o cálculo do valor normal apenas as vendas domésticas na Coreia do Sul para “revendedores relacionados”.

No presente caso, para os CODIPs vendidos ao Brasil não foram identificadas vendas no mercado interno. De forma a se obter uma justa comparação o Departamento buscou hierarquizar e/ou agregar algumas características que formam o CODIP a fim de identificar vendas do produto mais próximo possível ao exportado para o Brasil.

Inicialmente, agregaram-se as características C1 (largura igual ou superior a 600mm, mas não superior a 1.000mm) e C2 (largura superior a 1.000mm, mas não superior a 1.300mm) e manteve-se a característica C3 (superior a 1.300mm) inalterada. Isso porque é comum o cliente adquirir bobinas e aplicar corte longitudinal para subdividir a largura.

Subsequentemente, foram agregadas as características I4 (Construção Civil) e I6 (Distribuição), referente à aplicação do produto, admitida a hipótese de que o setor de Construção Civil e o de Distribuição trabalham com um conjunto de produtos de especificações semelhantes e o setor de Distribuição atua como canal de suprimento para alguns clientes do setor de Construção Civil.

Ademais, ainda no que se refere à característica aplicação do produto, foram agregadas as características I1 (Automotivo), I2 (Linha Branca), I3 (Tubos) e I5 (Máquinas e Equipamentos), pois esses setores têm em comum o fato de serem setores industriais. Com isso, foi possível identificar vendas relativas a 2 CODIPs.

Posteriormente, foi desconsiderada a característica acabamento da superfície. Com essa comparação foi possível identificar vendas internas de mais 2 CODIPs.

Subsequentemente, não tendo sido identificados outros CODIPs, o Departamento apurou o valor normal médio construído, na condição FOB, como um todo, excluídas as vendas utilizadas nas comparações mencionadas anteriormente.

Sendo assim, foi obtido o valor normal em terceiro país de economia de mercado da Wuhan na condição FOB, conforme tabela adiante:

(Fls. 86 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Valor Normal da Wuhan ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP / CODIP pr	Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	

Obs.: (I) – CODIP próximo (agrega largura e aplicação); e (II) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície).

Valor Normal da Wuhan (resumo público)

Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)
99.170,21	106,1	934,98

**4.2.5.5. Do preço de exportação da Wuhan Iron and Steel Company Limited**

O preço de exportação da Wuhan foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de laminados planos revestidos ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, as exportações foram intermediadas por cliente relacionado revendedor, no caso, a IETC.

Foi apurado o preço de exportação no mesmo nível de comércio do valor normal, no caso o FOB. O quadro a seguir informa os preços médios ponderados de exportação da Wuhan para o Brasil:

Preço de Exportação da Wuhan ([confidencial])

Código de Identificação – CODIP / CODIP pr	Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)	Obs.
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(II)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	(I)
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	

Obs.: (I) – CODIP próximo (agrega largura e aplicação); e (II) – CODIP próximo (desconsidera acabamento de superfície).

Preço de Exportação da Wuhan (resumo público)

Valor total FOB (US\$)	Quantidade (t)	Valor normal unitário FOB (US\$/t)
39.997.610,05	55.490,6	720,80

(Fls. 87 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### 4.2.5.6. Da margem de dumping da Wuhan Iron and Steel Company Limited

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.

Margem de Dumping– Wuhan Iron and Steel Company Limited

Margem de Dumping x Quantidade Exportada (US\$)	Quantidade Exportada (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa %
11.644.823,97	55.490,6	209,85	29,1

#### 4.2.5.7. Da margem de dumping da Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., da Baosteel America Inc. e da Changshu Everbright Material Technology Co. Ltd.

As empresas Baoshan, Baosteel e Changshu, embora não incluídas na seleção estabelecida ao amparo do art. 13 do Decreto nº 1.602, de 1995, apresentaram resposta voluntária ao questionário do produtor/exportador.

De acordo com o art. 46 do Decreto nº 1.602, de 1995, o direito antidumping aplicado às importações originárias dos produtores/exportadores não incluídos na seleção de que trata o art. 13 daquele dispositivo legal, mas que tenham fornecido as informações solicitadas, não poderá exceder a média ponderada da margem de dumping determinada para o grupo selecionado de produtores/exportadores, não se levando em consideração margens zero ou *de minimis*, tampouco margens estabelecidas com base na melhor informação disponível.

Sendo assim, o DECOM apurou a margem média ponderada pelo volume exportado, obtida a partir das informações das empresas Angang e Wuhan, conforme tabela a seguir:

Margem de Dumping - Baoshan Iron & Steel, Baosteel America e Changshu

Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa %
202,46	27,8

#### 4.2.5.8. Da margem de dumping da Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd e da Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd

Conforme já mencionado no item 0 (Da verificação *in loco* nas empresas exportadoras), o Departamento não utilizou os dados reportados pelas empresas Tangshan e Zhangjiagang, para o cálculo do seu preço de exportação, de acordo com o art. 66, § 4º, do Decreto nº 1.602, de 1995, uma vez que tais dados não foram validados na verificação *in loco*.

Assim, a margem de dumping para essas empresas foi apurada com base nos fatos disponíveis. Nesse caso, foi adotada a margem de dumping calculada para a empresa Wuhan, também incluída na seleção e que respondeu ao questionário.

(Fls. 88 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Margem de Dumping - Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd e Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd

Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa %
209,85	29,1

#### 4.2.5.9. Da manifestação sobre os fatos essenciais sob julgamento

Em sua manifestação final, essas empresas ressaltaram que desde o início da investigação foi solicitada a concessão de tratamento individual. Nesta oportunidade, a Baoshan e a Baosteel manifestaram entender que no caso concreto o cálculo de margem individual para as referidas empresas “*não teria o condão de gerar ônus excessivo*” para o Departamento.

De acordo com o entendimento dessas empresas, restam quase 3 meses para a data limite para o encerramento da investigação e, além disso, dentre as nove empresas inicialmente incluídas na amostra, apenas quatro responderam tempestivamente ao questionário enviado pelo DECOM.

Destacaram ainda essas empresas que a ausência de realização de verificação *in loco* não constituiria óbice para a concessão de tratamento individual e que os dados de certos produtores chineses foram considerados, não obstante o referido procedimento não tenha sido realizado.

No que diz respeito à metodologia adotada pelo Departamento para os produtores chineses, essas empresas manifestaram entender que uma vez que foram consideradas vendas para revendedores relacionados, as disposições do art. 2º do Acordo Antidumping e do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, teriam sido violadas, uma vez que “Transações entre produtores e seus distribuidores relacionados não são, por força do art. 6º § 4 do Decreto n. 1.602/95, consideradas operações mercantis anormais: “Art. 6º (...) § 4º Poderão ser consideradas como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal as transações entre partes consideradas associadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório, salvo se comprovado que os preços e custos a ela relacionados, sejam comparáveis aos das operações efetuadas entre partes que não tenham tais vínculos”.

A fim de amparar sua alegação, foi citado precedente, em que a autoridade investigadora dos Estados Unidos da América, teria utilizado as vendas reportadas pelo distribuidor relacionado para o primeiro comprador não relacionado.

Em sua manifestação final de 10 de agosto de 2012, as empresas Electrolux Brasil e Electrolux Amazônia afirmaram que na Nota Técnica DECOM nº 41, de 2012, apenas as empresas Angang e Wuhan tiveram seu valor normal calculado, e que as demais empresas, como a Zhangjiagang e a Tangshan, foram desprezadas, ou não tiveram sua metodologia de cálculo informada, apesar de terem contribuído com a investigação: “A esse respeito, cumpre observar que, conforme disposto no art. 13, parágrafo quarto, do Decreto n. 1.602/95, as empresas que participam do processo, sempre que possível, devem receber tratamento individualizado. (...) Sua ausência, com todo o respeito, representa violação aos princípios do contraditório e ampla defesa (...)”.

Já as empresas chinesas Zhangjiagang e Tangshan, em sua manifestação final de 14 de agosto de 2012, reclamaram que seus dados não foram aceitos pelo DECOM, por acreditar que todas as divergências encontradas durante a verificação *in loco* foram justificadas de forma plausível: “Note-se que estamos diante dos mesmos dados e que a contradição apontada por este R. Departamento, nada mais é que fictícia, uma vez que a comparação ficou prejudicada, mas a correção das informações ainda pode

(Fls. 89 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

ser constatada através da solicitação de comprovação por operação, o que foi devidamente realizado pelos investigadores quando da investigação *in loco*”.

Dessa forma, as empresas Zhangjiagang e Tangshan solicitaram que: “(...) seja aplicado o artigo 26 do Decreto 1.602/95, a fim de que as dificuldades encontradas pela empresa sejam levadas na devida conta (...) no sentido de que seus dados não sejam desconsiderados e que a empresa faça jus à margem diferenciada caso o direito antidumping venha ser efetivamente aplicado”.

As empresas chinesas Zhejiang e Changshu, que ficaram fora da amostra realizada pelo Departamento, mas responderam ao questionário, também solicitaram que o DECOM lhes aplique uma margem individual de dumping.

#### **4.2.5.10. Do posicionamento do DECOM**

Inicialmente, é importante lembrar que tratamento individual é uma expressão genérica que pode se aplicar em duas situações, no presente caso. A primeira, diz respeito a cálculo de margem individual de dumping e a segunda a, na hipótese de a investigação ser encerrada com aplicação de direito antidumping, ser atribuído direito individual a essas empresas.

No que diz respeito ao cálculo da margem individual, é importante ressaltar que não obstante, por ocasião da referida manifestação final, faltassem quase 3 meses para o encerramento da investigação, o fato é que a data limite para encerramento da investigação constitui a data limite para publicação de ato público sobre a determinação final.

Assim, no prazo de 3 meses o Departamento precisaria analisar as manifestações finais de todas as partes interessadas e concluir sua determinação final. Na hipótese de uma determinação final positiva de dumping, dano e nexos de causalidade entre esses e recomendação de encerramento com aplicação de direito antidumping definitivo, há trâmites a serem adotados, uma vez que o Departamento é a autoridade investigadora, porém a CAMEX a instância decisória.

Outro ponto a ser observado é o elevado número de países e empresas envolvidos no processo, ainda que nem todas tenham respondido ao questionário.

Assim, no que diz respeito aos exportadores, o Departamento analisou respostas ao questionário de 11 empresas e procedeu à verificação *in loco* em 9. Além disso, no presente caso, diversas partes, inclusive a Baoshan e a Baosteel apresentaram manifestação sobre a definição do produto. Disso decorreu, inclusive, a realização de audiência de meio de período, nos termos do art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, considerando o elevado número de partes interessadas e as circunstâncias que levaram, inclusive, à prorrogação do prazo para conclusão da investigação, o Departamento reitera a decisão de não proceder a cálculo de margem individual de dumping para as empresas não incluídas na amostra.

De qualquer forma, o DECOM concorda com essas empresas no sentido de que o fato de não ter realizado verificação *in loco* nessas empresas, por si só, não constitui empecilho para cálculo de margem individual de dumping.

No que diz respeito à metodologia, ou seja, a utilização de preço para parte relacionada, dois aspectos devem ser observados. Em primeiro lugar, o trecho do regulamento brasileiro transcrito por

(Fls. 90 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

essas empresas indica de forma clara que certas operações “poderão” ser desprezadas, ou seja, não constitui obrigação para a autoridade investigadora desconsiderar vendas para partes relacionadas. Outro elemento a ser considerado é que a prática de outras autoridades investigadoras não cria precedente para o DECOM. Finalmente, ainda sobre esse tema, é importante ressaltar a existência de antecedentes em que o Departamento, com vistas a cálculo de margem individual de dumping, comparou o valor normal, apurado a partir de vendas para partes relacionadas, com preço de exportação, da mesma forma, apurado a partir de vendas para partes relacionadas.

Com relação à manifestação das empresas do grupo Electrolux, e das empresas chinesas Zhejiang e Changshu, reitera-se a decisão do Departamento em não proceder a cálculo de margem individual de dumping para as empresas não incluídas na amostra. Sobre a manifestação das empresas Zhangjiagang e Tangshan, conforme já explicado anteriormente, e com base no relatório de verificação *in loco* realizado nas duas empresas, os dados não foram devidamente conciliados com suas demonstrações financeiras, bem como não foi possível avaliar se a empresa reportou a totalidade de suas vendas para o Brasil. Por essas razões, este Departamento reitera sua decisão de, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, não utilizar os dados reportados pelas empresas para a apuração do preço de exportação.

#### **4.3. Da conclusão acerca da prática de dumping**

Em vista dos dados apresentados, foi constatada a prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados planos revestidos, originários da Austrália, China, Índia e México.

Ressalte-se que as margens apuradas não se caracterizam como *de minimis*, uma vez que, expressas como percentual dos respectivos preços de exportação, foram superiores a 2%, conforme preceitua o § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

No que se refere à Coreia do Sul, não foi constatada a prática de dumping para as empresas Dongbu, Hyundai Hysco e Union Steel.

### **5. DO MERCADO BRASILEIRO**

Neste item serão analisadas as importações brasileiras, o consumo nacional aparente e o mercado brasileiro de laminados planos revestidos. Essa análise, nos termos do § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, abrangeu os anos de 2006 a 2010.

Os cálculos efetuados pelo Departamento foram feitos utilizando-se os dados com todas as casas decimais disponíveis. Eventuais divergências entre os valores apresentados neste documento e o cálculo destes valores decorrem do fato de que os números exibidos neste documento estão arredondados em uma ou duas casas decimais, conforme o caso.

#### **5.1. Da análise cumulativa**

O § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que quando importações de um produto originário de mais de um país forem objeto de investigações simultâneas, como é o caso na presente investigação, serão determinados cumulativamente os efeitos de tais importações se for determinado que: a) as margens relativas de dumping de cada um dos países investigados não são *de minimis*, ou seja, inferiores a 2% do preço de exportação, nos termos do § 7º do art. 14 do mencionado Decreto; b) os volumes individuais das importações originárias desses países não são insignificantes, isto é, não representam menos de 3% do total das importações pelo Brasil do produto similar, nos termos do § 3º do

(Fls. 91 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

citado artigo 14; e c) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações for considerada apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre estes produtos e o similar doméstico.

De acordo com os dados anteriormente apresentados, as margens de dumping apuradas para as origens investigadas não são *de minimis*, com exceção da Coreia do Sul, razão pela qual as importações desse país não foram computadas com vistas a essa análise.

Os volumes importados da Austrália, China, Índia e México corresponderam, respectivamente, a 3,7%, 37,7%, 5,0% e 6,0% do total importado pelo Brasil em 2010, não se caracterizando, portanto, como volume insignificante.

Por fim, os laminados planos revestidos objeto de investigação são comercializados pelos mesmos canais de distribuição e para os mesmos usuários, que, por sua vez, também adquirem ou podem adquirir o produto similar doméstico. Sendo assim, o Departamento considerou apropriada a avaliação cumulativa dos efeitos das importações da Austrália, China, Índia e México. Tais importações, nas tabelas adiante, foram denominadas importações investigadas.

## 5.2. Das importações brasileiras

Para fins de apuração dos valores totais e das quantidades totais de laminados planos revestidos importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados oficiais de importações brasileiras fornecidos pela RFB. Não foram consideradas operações de importação de outros produtos, conforme informado no item 4.2 deste documento.

Note-se que as importações efetuadas pela indústria doméstica, informadas em item próprio neste documento, estão computadas nas tabelas adiante.

### 5.2.1. Do volume importado

As tabelas a seguir apresentam a evolução das importações brasileiras no período de 2006 a 2010.

Volume das Importações Brasileiras (Em t)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	3.813,4	12.642,1	18.975,2	54.398,1	39.791,6
China	7.968,6	40.651,3	135.113,9	83.461,6	404.463,8
Índia	12.874,9	13.543,2	7.286,4	24.175,4	53.512,0
México	21,5	0,1	0,5	13.973,0	64.847,7
Importações investigadas	24.678,5	66.836,7	161.376,0	176.008,1	562.615,1
Coreia do Sul	964,3	6.851,6	48.394,0	66.340,3	236.607,2
África do Sul	17.522,0	18.816,5	22.763,4	25.820,9	31.689,9
Taipe Chinês	6,3	1.033,5	4.588,1	8.801,5	56.254,4
Japão	958,0	15.930,4	40.868,3	27.333,8	112.319,0
Outros	30.401,3	18.610,4	73.913,8	66.626,2	72.911,7
Total das demais importações (exclusive investigadas)	49.851,9	61.242,4	190.527,6	194.922,7	509.782,2
Total	74.530,4	128.079,1	351.903,6	370.930,9	1.072.397,3

(Fls. 92 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

As importações investigadas aumentaram continuamente ao longo do período considerado: 170,8%, de 2006 para 2007; 141,4% de 2007 para 2008; 9,1%, de 2008 para 2009; e 219,7%, de 2009 para 2010.

Assim, à exceção de 2008-2009, nos demais períodos as importações investigadas cresceram sempre mais do que 100%, totalizando elevação, de 2006 para 2010, de 2.179,8%.

Considerando as demais importações, constatou-se um crescimento de 22,8%, de 2006 para 2007; 211,1%, de 2007 para 2008; 2,3%, de 2008 para 2009 e 161,5%, de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, tais importações aumentaram 922,6%.

O total de importações brasileiras de laminados planos revestidos aumentou continuamente durante o período: 71,8%, de 2006 para 2007; 174,8%, de 2007 para 2008; 5,4%, de 2008 para 2009 e 189,1%, de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, tais importações aumentaram 1.338,9%.

Conforme se observa na tabela adiante, a participação das importações investigadas no total importado cresceu ao longo de todo o período, exceto de 2007 para 2008. Assim, essa participação cresceu 19,1 p.p. de 2006 para 2007; diminuiu 6,3 p.p. de 2007 para 2008; e aumentou 1,6 p.p., de 2008 para 2009 e 5,0 p.p. de 2009 para 2010. Com isso, de 2006 para 2010, a participação de tais importações no total importado aumentou 19,4 p.p.

Dentre as importações das origens não investigadas, destacaram-se a África do Sul, Coreia do Sul, Taipé Chinês e o Japão.

As importações originárias da África do Sul cresceram continuamente ao longo do período analisado, porém tiveram sua participação no total importado continuamente reduzida, à exceção de 2008-2009.

A participação das importações originárias da Coreia do Sul no total importado aumentou continuamente ao longo do período analisado.

Diferentemente, as importações originárias do Taipé Chinês aumentaram sua participação no total importado de forma contínua. A participação do Japão nesse total oscilou. Isso não obstante, aumentou de 2006 para 2010 e de 2009 para 2010.

Consideradas as demais importações, observou-se o seguinte comportamento da sua participação no total importado: diminuiu 19,1 p.p. de 2006 para 2007; aumentou 6,3 p.p. de 2007 para 2008; e diminuiu 1,6 p.p., de 2008 para 2009, e 5,0 p.p., de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, a participação de tais importações no total importado diminuiu 19,4 p.p.

(Fls. 93 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Participação no Total Importado (Em %)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	5,1	9,9	5,4	14,7	3,7
China	10,7	31,7	38,4	22,5	37,7
Índia	17,3	10,6	2,1	6,5	5,0
México	0,0	0,0	0,0	3,8	6,0
Importações investigadas	33,1	52,2	45,9	47,5	52,5
Coreia do Sul	1,3	5,3	13,8	17,9	22,1
África do Sul	23,5	14,7	6,5	7,0	3,0
Taiapé Chinês	0,0	0,8	1,3	2,4	5,2
Japão	1,3	12,4	11,6	7,4	10,5
Outros	40,8	14,5	21,0	18,0	6,8
Total das demais importações (exclusive investigadas)	66,9	47,8	54,1	52,5	47,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**5.2.2. Do valor das importações**

Visando tornar a análise do valor das importações uniforme, considerando que o frete e o seguro internacional têm impacto relevante na decisão do importador, este Departamento optou por realizar essa análise em base CIF.

Importações Brasileiras (Em US\$ CIF)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	2.800.535,22	12.354.503,61	19.015.405,79	41.536.353,89	35.245.437,00
China	7.296.453,75	37.028.963,49	159.550.620,75	83.810.353,91	354.078.129,00
Índia	11.470.943,68	13.388.443,75	9.421.771,95	18.391.728,63	47.188.472,00
México	43.941,03	2.971,88	7.866,29	8.533.768,88	55.668.118,00
Importações investigadas	21.611.873,68	62.774.882,73	187.995.664,78	152.272.205,31	492.180.156,00
Coreia do Sul	1.188.684,06	6.991.137,71	57.686.438,15	56.077.429,17	235.186.218,00
África do Sul	13.656.073,16	16.920.694,74	23.322.469,60	24.083.953,03	25.871.862,00
Taiapé Chinês	20.308,77	1.126.848,36	6.299.661,85	7.971.808,00	50.940.728,00
Japão	1.393.583,62	15.498.775,88	49.175.995,28	42.539.339,46	117.235.291,00
Outros	23.960.913,98	19.777.280,27	92.722.203,32	60.080.510,35	70.510.960,00
Total das demais importações (exclusive investigadas)	40.219.563,59	60.314.736,96	229.206.768,20	190.753.040,01	499.745.059,00
Total	61.831.437,27	123.089.619,69	417.202.432,98	343.025.245,32	991.925.215,00

O valor total das importações investigadas aumentou 190,5%, de 2006 para 2007; 199,5%, de 2007 para 2008; diminuiu 19,0%, de 2008 para 2009 e cresceu 223,2%, de 2009 para 2010, totalizando elevação de 2.177,4%, de 2006 para 2010.

Quanto às demais importações, foi constatada a mesma tendência de comportamento observada no que diz respeito às quantidades importadas. Assim, essas importações cresceram continuamente até 2008: 50,0% em 2007 e 280,0% em 2008, sempre em comparação com o ano imediatamente anterior;

(Fls. 94 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

diminuíram 16,8%, de 2008 para 2009 e aumentaram 162,0% de 2009 para 2010, totalizando elevação de 1.142,5%, de 2006 para 2010.

Com isso, o total importado, em valor, cresceu 99,1%, de 2006 para 2007; 238,9%, de 2007 para 2008; diminuiu 17,8%, de 2008 para 2009 e aumentou 189,2%, de 2009 para 2010, do que decorreu que, de 2006 para 2010, aumento de 1.504,4%.

### 5.2.3. Dos preços médios de importação

A tabela adiante informa a evolução dos preços médios das importações de todas as origens, na condição CIF, em dólares estadunidenses:

Preços das Importações Brasileiras (Em US\$ CIF / t)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	734,39	977,25	1.002,12	763,56	885,75
China	915,65	910,89	1.180,86	1.004,18	875,43
Índia	890,95	988,57	1.293,06	760,76	881,83
México	*	*	*	610,73	858,44
Importações investigadas	875,74	939,23	1.164,95	865,14	874,81
Coreia do Sul	1.232,75	1.020,36	1.192,02	845,30	993,99
África do Sul	779,37	899,25	1.024,56	932,73	816,41
Taipé Chinês	**	1.090,34	1.373,04	905,73	905,54
Japão	1.454,62	972,90	1.203,28	1.556,29	1.043,77
Outros	788,15	1.062,70	1.254,46	901,76	967,07
Total das demais importações (exclusive investigadas)	806,78	984,85	1.203,01	978,61	980,31
Total	829,61	961,04	1.185,56	924,77	924,96

\* O Departamento observou que o preço médio CIF das importações do México em 2006, 2007 e 2008 foram atípicos: US\$ 2.043,58/t, US\$ 29.718,80/t e US\$ 14.730,88/t, respectivamente. Além disso, tais importações foram realizadas em pequenas quantidades: 21,5, 0,1 e 0,5 toneladas, respectivamente. Ressalte-se que os importadores dessas operações não responderam ao questionário enviado pelo Departamento. Sendo assim, o preço médio CIF/t de tais importações não foi incluído na tabela, de forma a não distorcer a análise de variação de preço. Isto não obstante, tais importações foram consideradas no preço médio CIF/t das importações investigadas.

\*\* Da mesma forma que nas importações do México, observou-se que houve importações atípicas de Taipé Chinês em 2006 (apenas 6,3 toneladas, ao preço médio de US\$ 3.215,45/t). Ressalte-se, contudo, que apesar de não terem sido incluídas na tabela, essas importações também foram incluídas no cálculo do preço médio das importações não investigadas e do total de importações.

O preço CIF médio ponderado das importações investigadas oscilou significativamente ao longo do período analisado. A média dos preços dessas importações aumentou 7,2% de 2006 para 2007; 24,0% de 2007 para 2008; diminuiu 25,7% de 2008 para 2009 e aumentou 1,1% de 2009 para 2010, totalizando queda de 0,1%, de 2006 para 2010.

Dentre os países não investigados, apenas a África do Sul apresentou preço médio inferior ao dos países investigados. Porém, esse país respondeu por apenas 3,0% do total importado em 2010.

(Fls. 95 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A média dos preços das importações originárias dos demais países foi inferior ao preço médio das importações investigadas apenas em 2006. Ressalte-se que em 2006 as demais importações responderam por 66,9% do total importado. À medida que a relação entre esses preços se modificou, a participação das demais importações no total importado diminuiu significativamente, alcançando 47,5% em 2010.

### 5.3. Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de LPR foram consideradas as vendas de produto próprio da indústria doméstica, o consumo cativo e o total importado, com base nas estatísticas oficiais da RFB.

Consumo Nacional Aparente (Em t)

Ano	Vendas Internas da Indústria Doméstica	Consumo Cativo	Importações*		CNA
			Importações investigadas	Demais importações	
2006	1.556.643	13.283	24.678	49.852	1.644.457
2007	1.735.340	6.960	66.837	61.242	1.870.379
2008	1.853.863	3.135	161.376	190.528	2.208.901
2009	1.606.002	14.624	176.008	194.923	1.991.557
2010	1.830.816	27.857	562.615	509.782	2.931.070

Obs.: \* incluídas as importações da indústria doméstica.

Observou-se crescimento do consumo nacional aparente no período investigado: 13,7% de 2006 para 2007; 18,1% de 2007 para 2008; e 47,2% de 2009 para 2010. Apenas de 2008 para 2009, observou-se queda de 9,8%. Com isso, de 2006 para 2010, o consumo nacional aparente aumentou 78,2%.

### 5.4. Da participação das importações no consumo nacional aparente

A tabela a seguir informa a participação das importações no consumo nacional aparente.

Participação no consumo nacional aparente (Em %)

Ano	Importações*		Consumo nacional aparente
	Importações investigadas	Demais importações	
2006	1,5	3,0	100,0
2007	3,6	3,3	100,0
2008	7,3	8,6	100,0
2009	8,8	9,8	100,0
2010	19,2	17,4	100,0

Obs.: \* incluídas as importações da indústria doméstica.

Observou-se que a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente de LPR aumentou continuamente ao longo do período investigado. De 2006 para 2007 essa participação aumentou 2,1 p.p.; de 2007 para 2008, 3,7 p.p.; de 2008 para 2009, 1,5 p.p.; e de 2009 para 2010, quando ocorreu o maior crescimento, 10,4 p.p. Assim, de 2006 para 2010, essa participação aumentou 17,7 p.p.

A participação das demais importações no consumo nacional aparente também aumentou continuamente: 0,3 p.p. de 2006 para 2007; 5,3 p.p. de 2007 para 2008, 1,2 p.p. de 2008 para 2009 e 7,6 p.p. de 2009 para 2010. Com isso, de 2006 para 2010, a participação das importações das demais origens no consumo nacional aparente aumentou 14,4 p.p.

(Fls. 96 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

### 5.5. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir informa a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de LPR.

Relação entre as Importações Investigadas e a Produção Nacional (Em t)

Ano	Produção Nacional (A)	Importações investigadas (B)	(B)/(A) Em %
2006	2.092.460	24.678	1,2
2007	2.191.193	66.837	3,1
2008	2.014.319	161.376	8,0
2009	1.757.046	176.008	10,0
2010	2.146.759	562.615	26,2

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional do produto similar cresceu ao longo do período investigado. Essa relação aumentou 1,9 p.p. de 2006 para 2007, 4,9 p.p. de 2007 para 2008, 2,0 p.p. de 2008 para 2009 e 16,2 p.p. de 2009 para 2010. No total, de 2006 para 2010, o crescimento foi de 25,0 p.p. Essa elevação se deveu tanto ao aumento das importações ao longo do período analisado, quanto à queda da produção, de 2007 para 2008 e de 2008 para 2009.

### 5.6. Das importações realizadas pela indústria doméstica

Conforme informado anteriormente, no período investigado houve importações de laminados planos revestidos realizadas pela indústria doméstica, conforme tabelas adiante.

Importações da Usiminas

Item	País	2007	2008	2009	2010
Valor (US\$ CIF)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Volume (t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Preço médio (US\$ CIF/t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Na resposta ao questionário a Usiminas informou que as importações foram realizadas como “estratégia comercial para garantir o atendimento, pela Usiminas, do mercado brasileiro do produto, durante a fase de investimento na segunda linha de galvanização”.

Durante a verificação *in loco*, a empresa esclareceu que importou para preparar o mercado para a implantação da nova linha de produção de galvanização, que entrou em operação em maio de 2011. A maior parte das importações tiveram como origem o Japão ([confidencial] das importações em 2007, [confidencial] em 2008, [confidencial] em 2009 e [confidencial] em 2010), da sua parceira Nippon Steel. As importações das demais origens, segundo informado pela empresa, foram pontuais.

Ressalte-se que, com exceção de 2008, as importações da Usiminas foram cursadas a preço médio superior ao do total das importações de laminados planos revestidos.

(Fls. 97 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A empresa esclareceu ainda que os produtos importados têm a mesma qualidade do produto fabricado pela Usiminas, não tendo sido importados laminados para suprir pedidos especiais, ou com uma qualidade/especificação diferenciada.

#### Importações da ArcelorMittal

Item	País	2007	2008	2009	2010
Valor (US\$ CIF)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Volume (t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Preço médio (US\$ CIF/t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Na resposta ao questionário a ArcelorMittal informou que: “normalmente a AMB só importa produtos para completar seu mix de produtos para atender alguns clientes e geralmente o faz de outras unidades próprias do Grupo ArcelorMittal. Em 2010 a AM Brasil teve de importar uma quantidade maior devido às grandes paradas para instalação da 2ª linha de Galvanização na AM Vega (expandindo sua capacidade e ampliando seu mix de produtos revestidos)”.

Durante a verificação *in loco* realizada na ArcelorMittal, a empresa ratificou que as importações de 2010 tiveram por objetivo principal suprir a demanda dos clientes durante as paradas na produção para instalação da nova linha de galvanização. Além disso, a empresa esclareceu que geralmente os produtos importados foram transferidos para a empresa Belgo-Mineira (filial da ArcelorMittal), uma vez que essas bobinas teriam exigência de qualidade inferior à das bobinas produzidas para outros clientes.

A empresa informou que as demais importações, especialmente nos anos de 2006 a 2009, foram de bobinas eletrolíticas (que não são produzidas pela ArcelorMittal), e algumas bobinas por imersão a quente, mas com espessura inferior à produzida por essa empresa.

A empresa esclareceu ainda que os produtos importados são produzidos pelas demais empresas que compõem a indústria doméstica e que a decisão de importar decorreu, principalmente, de uma questão comercial: a compra desse produto da indústria doméstica e posterior revenda aos seus clientes faria com que o cliente pudesse passar a comprar aquele produto da concorrente, e não da ArcelorMittal.

Por fim, note-se que, à exceção de 2006, a média dos preços do produto importado pela ArcelorMittal superou a média dos preços do total das importações.

#### Importações da Indústria Doméstica

Item	País	2007	2008	2009	2010
Valor (US\$ CIF)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Volume (t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Preço médio (US\$ CIF/t)	Total	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]

Dentre os países investigados, a indústria doméstica realizou importações apenas de produto originário da Índia (em 2010) e da Coreia do Sul (em 2008, 2009 e 2010). No que diz respeito às importações de produto indiano, essas corresponderam, em 2010, a 16,8% do total importado desse país, em volume, porém foram cursadas a preço médio bastante superior ([confidencial]) à média dos preços das importações brasileiras de produto indiano (US\$ 881,83/t, das importações investigadas (US\$ 874,81/t) e das importações das demais origens (US\$ 980,31/t).

(Fls. 98 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em relação à Coreia do Sul, foram observadas importações em 2008, 2009 e 2010, que responderam por 16,6%, 5,9% e 7,4% do total importado desse país. No que diz respeito aos preços, apenas em 2009 a média dos preços de importação da indústria doméstica superou aqueles observados em relação ao total importado desse país.

As importações da indústria doméstica responderam por 4,5%, 2,3%, 23,8%, 14,0% e 14,1% do total importado pelo Brasil de 2006 a 2010, respectivamente. O preço médio de tais importações, por sua vez, somente foi inferior ao preço médio de todas as importações em 2006.

### **5.7. Das manifestações acerca das importações**

Diversas partes interessadas, ao longo da investigação apresentaram manifestações sobre as importações, basicamente ressaltando o comportamento das importações das demais origens e a necessidade da análise dessas importações no âmbito da relação de causalidade. Além disso, algumas partes apresentaram comentários individualizados sobre a evolução das importações de certos países.

A empresa Ternium Mexico S.A. de C.V., manifestou-se, em 16 de julho de 2012. Inicialmente, argumentou que a participação do México nas importações totais do Brasil foi pequena: “O volume total de importações do México não poderia, em hipótese alguma, ter causado qualquer dano à indústria doméstica.”

Em 4 de outubro de 2011, as empresas Zhangjiagang, Tangshan, Angang e Wuhan apresentaram manifestação, considerando os dados do parecer de abertura, quanto às importações de laminados planos revestidos: “6. Como se pode verificar, as importações da China apresentaram crescimento de P1 a P4. No entanto, de P4 a P5, as importações chinesas de laminados planos revestidos sofreram um decréscimo de 61,78%. 7. Assim, nota-se desarrazoada a alegação da indústria doméstica de que as importações de laminados planos da China causam-lhe dano, uma vez que as quantidades importadas daquele país sofreram uma queda tão significativa, durante o último período analisado. 8. Ainda, é importante registrar que, de P1 a P5, houve aumento no volume das importações de laminados planos revestidos de diversos países. Assim, o que se verifica é um aumento da demanda brasileira pelo produto. (...) 12. Notadamente, com relação à China, as mesmas também foram prejudicadas, visto que conforme analisado, sofreram drástica redução de P4 a P5.”

Nesse mesmo sentido, as empresas continuaram, afirmando que: “12. O Parecer DECOM nº 29/2010 apresentou informações relacionadas à variação das importações sob análise. 13. No entanto, também é importante que seja feita uma análise da variação correspondente a cada um dos países analisados. 14. Assim, foi acrescentada uma coluna à tabela fornecida no Parecer DECOM nº 29/2010, contendo as informações referentes ao volume de importações da China.”

A Bluescope, inicialmente, reclamou da não inclusão do Japão e da França na presente investigação: “Deduz-se ter havido um acordo prévio entre as partes, pois a informação vinculativa apresentada - França ArcelorMittal e Japão Usiminas - não é de conhecimento público, nem tampouco que as importações do Japão ‘sejam de aços especiais’, fatos que permitem concluir ter o apoio à petição das empresas ArcelorMittal e Usiminas sido vinculado à exclusão das importações do Japão e França da aplicação de direito antidumping. Há razões para acreditar, inobstante não estarem expressas na petição, de que a África do Sul tenha sido excluída da investigação pela mesma razão. Ora, se esta foi uma condicionante, pode-se concluir que o processo fere princípios da livre concorrência, e por conseguinte, preceitos constitucionais.”

(Fls. 99 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Com relação aos preços das importações das referidas origens, a empresa Bluescope afirmou: “Há de se observar a vertiginosa queda de preços de 31,7 %, entre P4 e P5, das importações da empresa coligada da Usiminas no Japão, enquanto que os preços da África do Sul e da França, registraram quedas de 12,5 % e 8,5%, respectivamente. Os preços médios das origens denunciadas, com exceção da China, cresceram num intervalo de 16,4 % e 38,9 %. Tal quadro leva à nítida conclusão de que os países de empresas coligadas tenham sido diretamente responsáveis pelo dano alegado pela CSN, por conta da redução aprofundada de seus preços, enquanto que os das origens denunciadas aumentaram substantivamente.”

A Bluescope afirmou ainda que a razão dessas importações seria: “(...) AMB não produz toda a linha de produtos requeridos por seus clientes, pois indica ter importado ‘para completar seu mix de produtos para atender alguns clientes’. Segunda, que se houve falta de oferta no Brasil por conta disso, ‘teve de importar uma quantidade maior devido às grandes paradas para instalação de 21 linha de Galvanização na AM Veja’. A falta de oferta provocou a aceleração das importações em geral. Tanto é verdade que as compras das coligadas também aumentaram. (...) “A Usiminas teve comportamento similar ao da AMB ao importar para completar seu mix de produto. Pela leitura da página 7.591, dos autos não confidenciais, a Usiminas aumentou substantivamente suas importações. Estas importações, (...), foram feitas de sua empresa coligada no Japão, muito provavelmente da Nippon Steel, acionista controlador da empresa, como informado no Relatório Anual da empresa. Em resposta a pergunta C.11, a Usiminas informou ter o seu volume importado crescido 297,2 %, quando se compara às importações de 2010 com aquelas de 2009, o que é um crescimento significativo. A justificativa de tal acentuado crescimento, apresentada pela empresa em resposta a pergunta C.1.4 do questionário do DECOM, à página 7.591, foi a de se tratar de ‘Estratégia comercial para garantir o atendimento, pela Usiminas, do mercado brasileiro do produto, durante a fase de investimento na segunda linha de galvanização’.”

Sobre as importações da África do Sul, a empresa afirmou que essa origem possui o menor preço de todos os países que exportaram o produto para o Brasil: “Mas, como o ‘preço não é variável mais importante’ desde que o exportador seja coligado das petionárias, tal país não foi alvo da ação antidumping em curso, e seu preço e volume não causaram dano algum às petionárias. É curioso observar, ainda, que as exportações originárias da África do Sul não foram diretas ao Brasil, tendo havido triangulação pela Suíça, França e Alemanha, onde curiosamente a ArcelorMittal tem forte base de vendas, como se pode observar no site da empresa. (...) Não houvesse a clara intenção de macular a livre concorrência, certamente a petionária líder teria incluído na petição, além dos denunciados, Japão, África do Sul e França, capturando, assim, todos os países com importações superiores a 3% do volume total importado, prática comum em investigações antidumping. Entretanto, intencionalmente não o fez, deixando clara sua intenção de privilegiar as empresas apoiadoras, igualmente beneficiadas de eventuais medidas compensatórias que vierem a ser imposta, fato este que, mais uma vez, demonstra a intenção de domínio de mercado por parte das petionárias.”

A empresa australiana questionou a razão que levou a Usiminas a importar em 2010, e, “Em contraste com o informado pela Usiminas, de que suas importações seriam aços especiais, argumenta-se que a empresa não produz determinados produtos, e que, por esta razão, todos os produtos importados do Japão deveriam ser excluídos da presente investigação por falta de produção local.”

Desta forma, solicitou que os produtos similares aos importados do Japão pela Usiminas sejam excluídos da presente investigação.

(Fls. 100 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A Bluescope, em sua manifestação final, alegou que as importações da Austrália declinaram de 2009 para 2010. Registrou, ainda, que o preço das importações originárias da Austrália cresceu enquanto o das importações realizadas pela indústria doméstica diminuiu e que não fosse a análise cumulativa, tais importações não causariam dano.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em manifestação conjunta, alegaram que não foram separadas das estatísticas oficiais as importações realizadas pela indústria doméstica. Além disso, ressaltaram que as importações realizadas pela indústria doméstica aumentaram mais do que as “importações gerais”.

A JSW, em sua manifestação final, alegou não estarem presentes os pressupostos de que trata o § 1º do art. 14 do regulamento brasileiro, pois, de acordo com essa empresa, o volume das importações investigadas “têm pouca diferença em relação às importações das demais origens.”

Especificamente no que diz respeito às importações originárias da Índia, a JSW ressaltou que tais importações só apresentaram relevância em 2010, concluindo que “se as importações investigadas tivessem algum impacto sobre a situação da indústria doméstica, o volume de importações indianas definitivamente não tem correlação com este cenário.”

Ainda de acordo com essa empresa indiana, a indústria doméstica teria atribuído o desempenho negativo em 2009 ao crescimento das importações e à crise internacional, porém o crescimento das importações, de 2008 para 2009, teria sido reduzido, em relação ao período anterior. Assim, para a JSW, os resultados positivos foram interrompidos em 2009 com o aprofundamento da crise internacional e o aumento das importações poderia ser atribuído a diversos outros fatores, como a valorização do Real e o crescimento do mercado.

No que diz respeito aos preços das importações, a JSW alegou que foram observadas poucas variações entre as importações investigadas e as demais. De acordo com essa parte interessada, a diferença de 11,5% em 2010 seria “muito pequena para corroborar os argumentos da peticionária sobre o alegado prejuízo sofrido por ela.”

Essa empresa manifestou considerar que a participação das importações investigadas no total das importações brasileiras foi pouco significativa e que as importações da indústria doméstica aumentaram “mais de duzentos pontos percentuais” de 2006 para 2010.

## **5.8. Do posicionamento do DECOM**

Ressalte-se, inicialmente, que assim como mencionado no item 0 (Da análise cumulativa) deste documento, o § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que quando importações de um produto originário de mais de um país forem objeto de investigações simultâneas, como é o caso na presente investigação, serão determinados cumulativamente os efeitos de tais importações se observados alguns requisitos. Conforme já tratado no item mencionado, tais requisitos foram observados com relação à China e aos demais países investigados, de forma que as importações dessa origem devem ser investigadas com as importações originárias das demais origens.

Isso não obstante, observou-se que as importações da China cresceram significativamente de 2006 para 2010 (4.975,7%) e de 2009 para 2010 (384,6%), enquanto as importações investigadas cresceram 2.179,8%, de 2006 para 2010, e de 219,7%, de 2009 para 2010. Além disso, ressalte-se que a China

(Fls. 101 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

respondeu por 37,7% do total importado em 2010, sendo a principal origem das importações brasileiras de laminados planos revestidos.

O mesmo raciocínio se aplica às importações brasileiras originárias da Austrália e da Índia. As empresas produtoras australiana e indiana não questionaram a presença das condições para a análise cumulativa. Além disso, não obstante as importações originárias da Austrália, em 2010, tenham diminuído em relação ao ano anterior, mantiveram-se em patamar significativamente superior ao observado em 2006, 2007 e 2008. No que diz respeito às importações brasileiras originárias da Índia, essas cresceram de 2006 para 2010 e de 2009 para 2010.

No que diz respeito à comparação entre a taxa de crescimento das importações realizadas pela indústria doméstica e as demais, dois pontos devem ser considerados. Em primeiro lugar, as importações realizadas pelos produtores nacionais não foram consideradas defensivas, mas sim complementares, uma vez que, em grande medida, ocorreram para viabilizar a instalação de novas linhas, razão pela qual, inclusive atendendo a manifestação de diversas partes interessadas, os números pertinentes à revenda do produto importado foi considerado na análise do comportamento de diversos indicadores de desempenho. De qualquer forma, o DECOM ressalta que as importações da indústria doméstica corresponderam a [confidencial] do total importado pelo Brasil em 2010.

Sobre a manifestação das empresas chinesas, deve ser notado que a nota técnica que informou os fatos essenciais sob julgamento apresentou o total importado. Posteriormente, foram apresentados os dados de importação, excluídas aquelas realizadas pela indústria doméstica. Assim, erraram essas empresas ao afirmar que o Departamento não procedeu à devida separação desses dados.

As importações investigadas totalizaram, em 2010, 553.652,1 t e as demais 367.416,4 t. Portanto, não encontra apoio nos fatos a alegação da JSW no sentido de que haveria pouca diferença entre essas importações.

No que diz respeito ao relacionamento entre o crescimento das importações investigadas e os indicadores de desempenho da indústria doméstica, o Departamento remete à análise dos indicadores de desempenho e à conclusão sobre o dano.

No que diz respeito à variação das importações, de 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, o Departamento ressalta que caso a valorização do Real, por si só, justificasse o aumento das importações investigadas, o mesmo comportamento teria sido observado em relação às demais importações que, não obstante tenham aumentado 690,3% de 2006 para 2010, em termos absolutos foram significativamente inferiores às importações investigadas, além de terem tido sua participação no total importado reduzida.

No que diz respeito aos preços das importações investigadas e não investigadas, o Departamento remete ao item que tratou de outros fatores, por entender que a análise dessa diferença devem considerar, também, os volumes importados e as relações entre esses preços e os da indústria doméstica.

As importações originárias da França, ao longo do período considerado na análise pertinente à abertura, foram significativas em 2006, 2008 e 2009. No entanto, apenas em 2006, a média dos preços praticados nessas operações foi inferior ao preço médio das importações analisadas, sendo que em 2009, essa diferença alcançou 29%.

Além disso, a própria ArcelorMittal reconheceu haver realizado importações durante a fase de implantação de uma nova linha de produção.

(Fls. 102 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Relativamente às importações originárias do Japão, essas se mostraram significativas em 2007, 2008 e 2009. Em todos esses anos, porém, a média dos preços dessas importações foi significativamente superior à média dos preços do produto analisado, sendo que em 2009 essa diferença alcançou [confidencial]. Além disso, constatou-se que tais importações se relacionaram, em grande medida, à implantação de uma segunda linha de galvanização.

No que diz respeito à África do sul, é importante ressaltar que ao longo do período considerado na análise pertinente à abertura, não foram realizadas importações pela indústria doméstica. Além disso, essas importações tiveram sua participação no total importado significativamente reduzida, desde 2007. Não obstante a média dos preços das importações originárias da África do Sul tenha sido inferior ao preço médio das origens analisadas até 2008, essa situação se alterou em 2009.

Por essas razões, na análise pertinente à abertura da investigação, feitas essas considerações, o Departamento considerou pertinente a não inclusão desses países no pedido de abertura da investigação.

Ainda sobre as importações originárias da África do Sul, é importante ressaltar que ao longo do período analisado na investigação, apenas em 2010 houve importações da indústria doméstica. Porém, mais uma vez, o preço médio dessas importações da indústria doméstica foi superior ao das importações investigadas.

Sobre as alegações relativas às importações originárias da Índia, é importante ressaltar que conforme consta do Anexo 2 do parecer que tratou da abertura da investigação, houve importações da Índia ao longo do período considerado na análise pertinente à abertura da investigação, mas essas importações não foram realizadas pela indústria doméstica.

Em 2010, as importações originárias da Índia realizadas pela indústria doméstica responderam por [confidencial] do total importado dessa origem, e a média dos preços dessas importações realizadas pela indústria doméstica foi superior à média dos preços dessa origem em 2010, sendo que essa diferença alcançou [confidencial]

Por todas essas razões, os números não autorizaram a inclusão desses países na investigação.

Além disso, não é demais lembrar, conforme consta do parecer de abertura da investigação, a CSN respondeu por 56% da produção nacional.

## **5.9. Das importações consideradas na análise de dano**

Os volumes e os valores importados em cada período a serem considerados na análise relativa à existência de dano à indústria doméstica foram obtidos deduzindo-se das importações brasileiras apresentadas anteriormente as importações de LPR realizadas pela indústria doméstica.

### **5.9.1. Do volume importado**

As tabelas a seguir apresentam a evolução das importações brasileiras no período de 2006 a 2010.

(Fls. 103 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Volume das Importações Brasileiras (excluídas as importações da indústria doméstica) (Em t)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	3.813,4	12.642,1	18.975,2	54.398,1	39.791,6
China	7.968,6	40.651,3	135.113,9	83.461,6	404.463,8
Índia	12.874,9	13.543,2	7.286,4	24.175,4	44.549,0
México	21,5	0,1	0,5	13.973,0	64.847,7
Importações Investigadas	24.678,5	66.836,7	161.376,0	176.008,1	553.652,1
Coreia do Sul	964,3	6.851,6	40.344,7	62.409,9	219.082,5
África do Sul	17.522,0	18.816,5	22.763,4	25.820,9	26.477,4
Taiapé Chinês	6,3	1.033,5	4.588,1	8.801,5	56.254,4
Japão	958,0	15.851,2	10.698,4	6.655,9	5.471,5
Outros	27.040,1	15.699,9	28.270,3	39.229,6	60.130,6
Total das demais importações (exclusive investigadas)	46.490,8	58.252,7	106.664,8	142.917,8	367.416,4
Total	71.169,2	125.089,4	268.040,8	318.925,9	921.068,5

As importações investigadas aumentaram continuamente ao longo do período considerado: 170,8%, de 2006 para 2007; 141,4% de 2007 para 2008; 9,1%, de 2008 para 2009; e 214,6%, de 2009 para 2010.

Considerando as demais importações, constatou-se crescimento de 25,3%, de 2006 para 2007; de 83,1%, de 2007 para 2008; de 34,0%, de 2008 para 2009 e de 157,1%, de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, tais importações aumentaram 690,3%.

O total de importações brasileiras de laminados planos revestidos aumentou continuamente durante o período: 75,8%, de 2006 para 2007; 114,3%, de 2007 para 2008; 19,0%, de 2008 para 2009 e 188,8%, de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, tais importações aumentaram 1.194,2%.

Com isso, conforme se observa na tabela adiante, a participação das importações investigadas no total importado cresceu ao longo de todo o período, exceto de 2008 para 2009. Assim, a participação cresceu 18,7 p.p. de 2006 para 2007; 6,8 p.p. de 2007 para 2008; diminuiu 5,0 p.p., de 2008 para 2009 e cresceu 4,9 p.p. de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, a participação de tais importações aumentou 25,4 p.p.

Consideradas as demais importações, observou-se o seguinte comportamento da sua participação no total importado: diminuiu 18,7 p.p. de 2006 para 2007, e 6,8 p.p. de 2007 para 2008; aumentou 5,0 p.p., de 2008 para 2009, e diminuiu 4,9 p.p., de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, a participação de tais importações no total importado diminuiu 25,4 p.p.

(Fls. 104 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Participação no Total Importado (Em %)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	5,4	10,1	7,1	17,1	4,3
China	11,2	32,5	50,4	26,2	43,9
Índia	18,1	10,8	2,7	7,6	4,8
México	0,0	0,0	0,0	4,4	7,0
Importações Investigadas	34,7	53,4	60,2	55,2	60,1
Coreia do Sul	1,4	5,5	15,1	19,6	23,8
África do Sul	24,6	15,0	8,5	8,1	2,9
Taipe Chinês	0,0	0,8	1,7	2,8	6,1
Japão	1,3	12,7	4,0	2,1	0,6
Outros	38,0	12,6	10,5	12,3	6,5
Total das demais importações (exclusive investigadas)	65,3	46,6	39,8	44,8	39,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**5.9.2. Do valor das importações**

A tabela a seguir apresenta a evolução em valor das importações brasileiras no período de 2006 a 2010.

Importações Brasileiras (excluídas as importações da indústria doméstica) (Em US\$ CIF)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	2.800.535,22	12.354.503,61	19.015.405,79	41.536.353,89	35.245.437,00
China	7.296.453,75	37.028.963,49	159.550.620,75	83.810.353,91	354.078.129,00
Índia	11.470.943,68	13.388.443,75	9.421.771,95	18.391.728,63	37.022.409,00
México	43.941,03	2.971,88	7.866,29	8.533.768,88	55.668.118,00
Importações Investigadas	21.611.873,68	62.774.882,73	187.995.664,78	152.272.205,31	482.014.093,00
Coreia do Sul	1.188.684,06	6.991.137,71	48.258.855,19	50.987.393,60	218.974.734,00
África do Sul	13.656.073,16	16.920.694,74	23.322.469,60	24.083.953,03	21.041.190,00
Taipe Chinês	20.308,77	1.126.848,36	6.299.661,85	7.971.808,00	50.940.728,00
Japão	1.393.583,62	15.411.256,08	14.924.275,47	10.795.848,22	7.753.036,00
Outros	21.397.993,36	16.647.912,87	33.290.109,32	29.984.654,19	58.073.686,00
Total das demais importações (exclusive investigadas)	37.656.642,97	57.097.849,76	126.095.371,43	123.823.657,04	356.783.374,00
Total	59.268.516,65	119.872.732,49	314.091.036,21	276.095.862,35	838.797.467,00

O valor total das importações investigadas aumentou 190,5%, de 2006 para 2007; 199,5%, de 2007 para 2008; diminuiu 19,0%, de 2008 para 2009 e cresceu 216,5%, de 2009 para 2010, totalizando elevação de 2.130,3%, de 2006 para 2010.

As demais importações, em valor, cresceram continuamente até 2008: 51,6% em 2007 e 120,8% em 2008, sempre em comparação com o ano imediatamente anterior; diminuíram 1,8%, de 2008 para 2009 e aumentaram 188,1% de 2009 para 2010, totalizando elevação de 847,5%, de 2006 para 2010.

(Fls. 105 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Com isso, o total importado, em valor, cresceu 102,3%, de 2006 para 2007; 162,0%, de 2007 para 2008; diminuiu 12,1%, de 2008 para 2009 e aumentou 203,8%, de 2009 para 2010, do que decorreu que, de 2006 para 2010, o total importado cresceu 1.315,2%.

### 5.9.3. Dos preços médios de importação

A tabela adiante informa a evolução dos preços médios das importações de todas as origens, na condição CIF, em dólares estadunidenses:

Preços das Importações Brasileiras (excluídas as importações da indústria doméstica) (Em US\$ CIF / t)

País/Origem	2006	2007	2008	2009	2010
Austrália	734,39	977,25	1.002,12	763,56	885,75
China	915,65	910,89	1.180,86	1.004,18	875,43
Índia	890,95	988,57	1.293,06	760,76	831,05
México	*	*	*	610,73	858,44
Importações Investigadas *	875,74	939,23	1.164,95	865,14	870,61
Coreia do Sul	1.232,75	1.020,36	1.196,16	816,98	999,51
África do Sul	779,37	899,25	1.024,56	932,73	794,68
Taipé Chinês	**	1.090,34	1.373,04	905,73	905,54
Japão	1.454,62	972,24	1.395,00	1.621,99	1.416,99
Outros	791,34	1.060,38	1.177,57	764,34	965,79
Total das demais importações (exclusive investigadas)	809,98	980,17	1.182,16	866,40	971,06
Total	832,78	958,30	1.171,80	865,71	910,68

\* O Departamento observou que o preço médio CIF das importações do México em 2006, 2007 e 2008 foram atípicos: US\$ 2.043,58/t, US\$ 29.718,80/t e US\$ 14.730,88/t, respectivamente. Além disso, tais importações foram realizadas em pequenas quantidades: 21,5, 0,1 e 0,5 toneladas, respectivamente. Ressalte-se que os importadores dessas operações não responderam ao questionário enviado pelo Departamento. Sendo assim, o preço médio CIF/t de tais importações não foi incluído na tabela, de forma a não distorcer a análise de variação de preço. Isto não obstante, tais importações foram consideradas no preço médio CIF/t das importações investigadas.

\*\* Da mesma forma que nas importações do México, observou-se que houve importações atípicas de Taipé Chinês em 2006 (apenas 6,3 toneladas, ao preço médio de US\$ 3.215,45/t). Ressalte-se, contudo, que essas importações também foram incluídas no cálculo do preço médio das importações não investigadas e do total de importações.

A média dos preços das importações investigadas aumentou 7,2% de 2006 para 2007; 24,0% de 2007 para 2008; diminuiu 25,7% de 2008 para 2009 e aumentou 0,6% de 2009 para 2010, totalizando queda de 0,6%, de 2006 para 2010.

Dentre os países não investigados, apenas a África do Sul apresentou preço médio inferior ao dos países investigados. Porém, conforme mencionado anteriormente, esse país respondeu por apenas 3,0% do total importado em 2010.

A média dos preços dos demais países foi inferior ao preço médio das importações investigadas apenas em 2006. Ressalte-se que em 2006 as importações não investigadas responderam por 64,0% do total importado. À medida que a relação entre esses preços se modificou, a participação das importações

(Fls. 106 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

não investigadas no total importado diminuiu significativamente, alcançando 16,1% em 2010, quando a diferença entre os preços das importações investigadas e não investigadas totalizou [*confidencial*].

### **5.10. Da conclusão acerca do mercado brasileiro**

No período de análise de dano à indústria doméstica, as importações consideradas na análise de dano: cresceram significativamente, tendo passado de 24.678,5 t em 2006, para 553.652,1t em 2010, uma elevação de 2.143,5% e de 214,6% (377.644,7t) de 2009 para 2010; com isso, essas importações, que responderam por 34,7% do volume total importado em 2006, foram responsáveis por 60,1% desse total em 2010, tendo deslocado as demais importações; aumentaram substancialmente em relação ao consumo nacional aparente, evoluindo de 1,5%, em 2006, para 19% em 2010; e cresceram significativamente também em relação à produção nacional: em 2006 equivaleram a 1,2% desta, passando para 26% em 2010.

Constatou-se, portanto, aumento substancial das importações consideradas com vistas à análise de dano, em termos absolutos e em relação ao total importado, ao consumo nacional aparente e à produção nacional de laminados planos revestidos. Tais importações, crescentes e a preços de dumping, ocorreram, desde 2007, a preços médios inferiores ao das demais origens.

Ainda sobre a evolução das importações brasileiras de laminados planos revestidos, é interessante notar a paulatina substituição dos países fornecedores no início do período investigado pelos países investigados.

Desde 2007, o preço médio dos demais países fornecedores foi superior ao preço médio do produto investigado. Essa diferença acentuou-se significativamente em 2010, quando alcançou 11,5%. Neste ano, apenas as importações originárias da África do Sul apresentaram preço médio inferior ao do produto das origens investigadas.

Porém, as importações de LPR originárias da África do Sul tiveram sua participação reduzida no total importado de 24,6% em 2006 para 2,9% em 2010.

## **6. DO DANO E DO NEXO CAUSAL**

### **6.1. Das manifestações acerca da abertura da investigação**

A empresa Renault do Brasil S/A, em manifestação de 4 de julho de 2011 afirmou que não haveria dano à indústria doméstica, uma vez que, segundo as próprias petionárias, a CSN é responsável por 56% da produção nacional de LPR e a Usiminas é a maior produtora de aços planos do Brasil, além de a indústria doméstica ter tido um desempenho positivo no período analisado.

Na resposta ao questionário do importador, protocolada em 4 de julho de 2011, a Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotores Ltda., argumentou que não se verificou queda da demanda ou redução do consumo nacional aparente, das vendas da indústria doméstica, da produção ou da capacidade instalada. Pelo contrário: constatou-se crescimento de todos estes indicadores. Assim, a valorização do Real (e desvalorização do dólar) seria, no seu entendimento, fator crucial para explicar o aumento de importações no período investigado.

Alegou a empresa que, ainda que algum dano tenha sido causado aos produtores nacionais de laminados planos revestidos, este não teria ocorrido em função de dumping praticado pelos produtores

(Fls. 107 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

localizados nos países investigados, inexistindo assim nexos de causalidade para imposição de medidas antidumping. “Se o DECOM cumprir a obrigação de separar e distinguir os efeitos prejudiciais das importações denunciadas daqueles causados por outros fatores, realizando uma análise adequada e determinando a importância relativa de cada um, poderá ser concluído não existir relação causal entre as importações a preços de dumping e o dano, por existir "outros fatores", concomitantes às importações, que contribuíram de maneira mais significativa para o dano alegado pela indústria doméstica.”

Em 4 de outubro de 2011, as empresas Zhangjiagang, Tangshan, Angang e Wuhan se manifestaram acerca da análise de dano da indústria doméstica constante no parecer de abertura.

Inicialmente, essas empresas argumentaram que a petição apresentada pela indústria doméstica não continha os requisitos necessários para o início de uma investigação antidumping, e que não apresentava fundamentos que comprovassem a existência de grave prejuízo ou ameaça de grave prejuízo decorrente das importações do produto objeto da investigação.

Com relação ao uso da capacidade instalada e aos estoques da indústria doméstica, argumentaram que esses decresceram em quase todos os períodos em razão da própria política da empresa: “Como já se viu, a indústria doméstica possui capacidade instalada ociosa e, se tivesse aumentado sua produção, também teria aumentado seu volume de vendas. (...) Nesse sentido, se as vendas da indústria doméstica decresceram, deve-se, exclusivamente, a outros fatores relacionados a questões internas da administração da mesma, que entendeu por não aumentar a produção de laminados planos revestidos. (...) Com isso, depreende-se que a indústria doméstica vendeu quase toda a sua produção de laminados planos revestidos, não havendo qualquer excesso no estoque que representasse prejuízos a mesma. (...) Deste modo, verifica-se que a diminuição na produção de laminados planos revestidos foi, simplesmente, uma opção da indústria doméstica, possibilitando, assim, que os produtos importados entrassem no mercado para atender a demanda brasileira.”

Quanto à produção, essas empresas informaram que a indústria doméstica apresentou números crescentes de P1 a P3, tendo reduzido ligeiramente esses valores de P3 a P5. No entanto, mesmo apresentando redução na quantidade produzida de P3 para P4, por exemplo, a indústria doméstica aumentou sua participação no consumo nacional aparente; “Apesar das importações analisadas terem apresentado crescimento durante o período analisado, a participação delas no consumo nacional aparente é ínfima, se comparadas com as vendas da indústria domésticas somadas com as das demais produtoras nacionais.”

Sobre as vendas da indústria doméstica, afirmaram que embora as vendas para o mercado externo tenham diminuído de P1 a P5, as vendas para o mercado interno se mostraram estáveis ao longo do período analisado. A receita total da indústria doméstica aumentou 18 p.p. de P2 para P3. Mas, mesmo com o aumento das importações, a receita líquida das vendas internas manteve-se crescente: “Com relação às vendas ao mercado interno, observa-se que a indústria doméstica apresentou números crescentes, até 2008. Exatamente quando as importações da China reduziram (em 2009), a indústria doméstica também apresentou redução em seu faturamento. Então, qual relação pode existir entre o dano supostamente sofrido pela indústria doméstica e as importações de laminados planos revestidos da China? A única resposta aceitável é: NENHUM!! (sic)”

Sobre o número de empregados, essas empresas argumentaram que, ao analisar P1 e P5, verificou-se aumento no número total de empregados da indústria doméstica: “Ora, se a indústria doméstica estivesse sofrendo dano efetivo, ela não realizaria contratação de pessoal. Não faz o menor sentido uma empresa que não vai bem contratar funcionários. Ao contrário! Ou seja, pode-se verificar que a

(Fls. 108 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

diminuição no número de funcionários verificada de 2008 a 2009 na indústria doméstica não representa um dano à mesma, mas reflete, simplesmente, a retirada do excesso de mão de obra ociosa e subaproveitada na produção.”

Em relação ao preço praticado pela indústria doméstica e ao lucro, as empresas chinesas afirmaram que a CSN manteve altas margens de lucro durante o período analisado: “(...) Outro ponto importante que merece destaque no presente processo de investigação é o fato de que o real objetivo da indústria doméstica não é defender-se de uma eventual prática desleal por parte da China, mas, sim, excluir as importações do mercado, para, assim, impor seus preços e maximizar os lucros. Assim, o presente processo de defesa comercial não pode ser enxergado de outra forma senão no verdadeiro fim perseguido pela indústria doméstica, qual seja, eliminar os produtos importados do mercado para permitir de maneira significativa o aumento de suas margens de lucro. (...) Portanto, resta infundadas (sic) as alegações de dano da indústria doméstica em detrimento das importações chinesas, sendo o interesse da mesma, exclusivamente, eliminar as importações para poder impor seus preços no mercado interno e retomar seu monopólio no mercado brasileiro do produto objeto sob investigação.”

Essas empresas chinesas concluíram sua manifestação afirmando que: “Deste modo, é certo afirmar que as importações chinesas de laminados planos revestidos não trouxeram nenhum transtorno à indústria nacional, bem como que a aplicação do direito antidumping contra estas importações tem, única e exclusivamente, objetivo protecionista, o que vai de encontro aos princípios do livre comércio e de todos os tratados internacionais de que o Brasil é signatário. Ademais, as alegações de suposto dano apresentadas pela indústria doméstica são desprovidas de provas materiais, de forma que impedem um exame objetivo por este Departamento. No entanto, mesmo que algum dano exista, este, certamente, não se dá em razão das importações chinesas, mas sim decorrente de outros fatores relacionados ao desempenho da indústria doméstica. Assim, a hipótese de aplicação de eventual direito antidumping em face dos laminados planos revestidos da China, causará, além do desabastecimento do produto objeto da investigação no mercado brasileiro, o aumento dos lucros da indústria doméstica, o que não se pode permitir.”

Com relação à análise de dano, o Governo mexicano, em manifestação protocolada em 22 de junho de 2012 afirmou que: “A autoridade investigadora cumulou as importações de Austrália, Índia, Coreia do Sul, China e México para analisar seu comportamento e seus efeitos, com fundamento no Artigo 3,34 do Acordo Antidumping. Sobre este ponto, como já dissemos anteriormente, o pedido não é claro a respeito da questão se, com base nos códigos tarifários investigados, o Brasil importa somente o produto investigado ou se outros produtos também são importados. Em decorrência disso, não existe certeza em relação ao volume do produto investigado que foi importado, e conseqüentemente não se sabe qual é o volume correto de importações provenientes do México. Destarte se desconhece a porcentagem do total das importações correspondentes ao produto originário do México. Além disso, a petição inicial e a Circular de abertura não analisaram outros fatores que também poderiam explicar o comportamento adverso dos indicadores econômicos e financeiros da produção, e somente limitam esta análise no suposto impacto das importações de outras origens. A este respeito, consideramos que a determinação do nexa causal requer ao menos a análise dos efeitos: a) Da recessão econômica mundial de 2009, que indubitavelmente afetou a economia brasileira e, portanto, muito provavelmente deteriorou os indicadores da indústria nacional fabricante do produto similar no período investigado. b) O desempenho das exportações pode ter surtido efeito sobre a produção nacional, além do deslocamento de vendas ao mercado interno. Ao deixar de analisar os referidos aspectos, entendemos que a análise de causalidade é insuficiente e, portanto, contrário ao estabelecido no Acordo Antidumping.”

(Fls. 109 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

## **6.2. Do posicionamento do DECOM**

Em relação às manifestações das empresas Renault e Volkswagen, este Departamento, com base no Parecer DECOM nº 29, de 2010, lembra que a participação na produção nacional diz respeito à representatividade, não constituindo indicador de dano.

No mencionado parecer constam explicitamente as conclusões sobre o dano e o nexo de causalidade, destacando-se que diminuíram as vendas internas, sua participação no consumo nacional aparente e as margens de lucro, dentre outros.

Em relação à manifestação das empresas Zhangjiagang, Tangshan, Angang e Wuhan, o DECOM apenas ressalta que o conceito de prejuízo grave não se aplica às investigações de dumping. As razões pelas quais o Decom concluiu pela existência de indícios de dano à indústria doméstica constam do referido parecer, sendo certo que essas empresas não contestaram as conclusões alcançadas pelo DECOM, limitando-se a apresentar comentários sobre o comportamento de alguns indicadores, desconhecendo a natureza da análise empreendida pelo Departamento, não somente no que diz respeito à cumulatividade, mas também quanto ao relacionamento entre os diversos indicadores de dano.

## **6.3. Dos indicadores da indústria doméstica**

A análise do dano à indústria doméstica foi realizada de acordo com os parâmetros descritos no art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, no qual está previsto que a sua determinação será baseada em provas positivas e incluirá exame objetivo das importações objeto de dumping; seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e o conseqüente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica.

O período de análise de dano à indústria doméstica compreendeu os mesmos períodos de doze meses considerados na análise das importações. Assim, procedeu-se ao exame do impacto das importações investigadas sobre a indústria doméstica, tendo em conta os fatores e indicadores econômicos relacionados com a indústria em questão, conforme previsto no § 8º do art. 14 do Decreto acima mencionado.

Os valores em reais apresentados pela indústria doméstica foram corrigidos para o período de análise de dumping, mediante a utilização do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas.

### **6.3.1. Da produção, da capacidade instalada e do grau de ocupação**

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

Inicialmente, é importante notar que na nota técnica que informou os fatos essenciais sob julgamento, a capacidade instalada efetiva foi apresentada em número-índice, por se tratar de informação apresentada em bases confidenciais.

Em sede de manifestação final, algumas empresas solicitaram ao DECOM proceder à análise do grau de utilização da capacidade instalada efetiva. O Departamento procedeu à análise de ambos os indicadores.

(Fls. 110 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

#### Capacidade Instalada Nominal, Produção e Grau de Ocupação (Em t)

Ano	Capacidade Instalada nominal (A)	Produção (B)	Grau de Ocupação (B/A) (%)
2006	2.890.000	2.092.460	72,4
2007	2.917.000	2.191.193	75,1
2008	2.970.000	2.014.319	67,8
2009	2.970.000	1.757.046	59,2
2010	3.320.000	2.146.759	64,7

Segundo apurado, a capacidade nominal da máquina é calculada levando em conta um grau de produtividade padrão definido no manual do equipamento. De 2006 para 2007, a capacidade instalada nominal aumentou 0,9%; e de 2007 para 2008 subiu 1,8%. De 2008 para 2009, manteve-se inalterada e de 2009 para 2010 cresceu 11,8%. Assim, de 2006 para 2010, a capacidade instalada aumentou 14,9%. Observe-se que todos os aumentos na capacidade decorreram de investimentos e modificações no equipamento produtivo.

Por sua vez, a produção aumentou 4,7%, de 2006 para 2007 e nos dois períodos seguintes caiu, 8,1% de 2007 para 2008, e 12,8% de 2008 para 2009. De 2009 para 2010, em que as importações investigadas aumentaram significativamente, a produção cresceu 22,2%. Assim, de 2006 para 2010, a produção aumentou 2,6%.

Com isso, o grau de ocupação da capacidade instalada nominal da indústria doméstica oscilou bastante ao longo do período analisado: aumentou 2,7 p.p. de 2006 para 2007; caiu 7,3 p.p. de 2007 para 2008 e 8,7 p.p. de 2008 para 2009; e aumentou 5,5 p.p. de 2009 para 2010. Considerados 2006 e 2010, constatou-se uma queda de 7,7 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica, não obstante o aumento na produção. Isso porque o aumento na capacidade instalada foi proporcionalmente maior do que o aumento na produção.

#### Capacidade Instalada Efetiva, Produção e Grau de Ocupação (Em t e número índice)

Ano	Capacidade instalada efetiva (A)	Produção (B)	Grau de Ocupação (B/A)
2006	100	2.092.460	100
2007	101	2.191.193	104
2008	103	2.014.319	93
2009	87	1.757.046	97
2010	107	2.146.759	96

A capacidade instalada efetiva de cada período foi calculada considerando o *mix* de produtos que foram efetivamente fabricados no período e as paradas. Considerando que a produção (e a produtividade) é calculada em relação ao peso, e que a produção de um produto mais pesado gera, no mesmo intervalo de tempo, maior quantidade de laminados, em peso, a produtividade, medida em tonelada/hora de produção, altera a capacidade instalada efetiva. Isso explica porque a capacidade instalada efetiva variou em todos os anos, inclusive naqueles em que não houve mudanças no equipamento.

O grau de utilização da capacidade instalada efetiva apresentou o seguinte comportamento: [confidencial] em 2006; [confidencial] em 2007, [confidencial] em 2008; [confidencial] em 2009 e [confidencial] em 2010.

(Fls. 111 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Assim, o grau de ocupação da capacidade instalada efetiva aumentou 4% de 2006 para 2007, diminuiu 10,2% de 2007 para 2008, cresceu 4% de 2008 para 2009 e diminuiu 1,4% de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, esse grau de utilização da capacidade instalada diminuiu 4,3%.

Ou seja, em termos de tendência de comportamento, o grau de utilização da capacidade efetiva variou em relação ao grau de ocupação da capacidade nominal de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010. Isso porque a capacidade instalada efetiva, sendo calculada com base no *mix* de produtos e no tempo efetivo de fabricação, é influenciada por paradas e redução na produção. Assim, embora a capacidade nominal tenha permanecido a mesma de 2008 para 2009, observou-se uma queda de 15,5% na capacidade efetiva. Da mesma forma, o aumento de 11,8% na capacidade nominal, decorrente de melhorias na linha de produção, refletiu um aumento de 23% na capacidade efetiva.

O DECOM comparou o comportamento desses indicadores com o do mercado. O mercado cresceu de 2006 para 2010 (78,2%) e a capacidade instalada nominal e efetiva cresceram, respectivamente, 14,9% e 7,1%. De 2009 para 2010, por sua vez, o mercado cresceu 46,9% e a capacidade instalada nominal e efetiva aumentaram, respectivamente, 11,8% e 23%.

### **6.3.2. Das manifestações acerca da capacidade instalada**

Diversas partes interessadas manifestaram entender que o crescimento das importações decorreria da “falta de capacidade” da indústria doméstica e, também, sobre a necessidade de analisar o grau de utilização da capacidade efetiva e de considerar a revenda de produto importado,

As empresas Baoshan e Baosteel, em sua manifestação final, discordaram da nota técnica que informou os fatos essenciais sob julgamento no sentido de que a utilização da capacidade efetiva geraria distorções no cálculo do grau de ocupação.

De acordo com essas empresas, “o fato de a capacidade efetiva variar em razão de diferenças de peso entre produtos não justifica a utilização da capacidade nominal, dado que esta corresponde tão somente à capacidade de ‘manual’ dos equipamentos, e não guarda relação com sua produtividade dentro da linha de produção.”

A Bluescope, em sua manifestação final, alegou que o crescimento das importações investigadas foi necessário para suprir o vertiginoso e repentino aumento do consumo nacional aparente, de 2009 para 2010. Isso por que, no entendimento dessa empresa, a indústria doméstica não teria a possibilidade de aumentar a produção.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, no que diz respeito ao grau de ocupação da capacidade instalada, argumentaram que a indústria doméstica atuaria próxima de sua plena capacidade, concluindo que “não é verossível que uma empresa que afirma estar sofrendo com a perda de mercado e com a concorrência a preços irrisórios realize investimentos para ampliar seu parque industrial”.

Essas empresas chinesas também questionaram a análise do grau de ocupação da capacidade efetiva.

De acordo com a JSW, produtora indiana, no que diz respeito à capacidade instalada e à produção, os piores resultados ocorreram por ocasião da crise e em 2010 houve recuperação, “não sendo possível determinar qualquer resultado negativo às importações investigadas.” No entendimento dessa empresa, a

(Fls. 112 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

redução do grau de ocupação da indústria doméstica encontraria explicação na “importantíssima retração das exportações”.

### 6.3.3. Do posicionamento DECOM

Conforme mencionado anteriormente, uma vez que a capacidade instalada nominal foi calculada considerando exclusivamente os dados dos equipamentos, o Departamento, para fins de determinação final, incluiu em sua análise o grau de utilização da capacidade efetiva.

No que diz respeito à alegação da Bluescope, deve ser ressaltado que ao longo de todo o período considerado nessa análise, a indústria doméstica não utilizou integralmente sua capacidade instalada efetiva.

No que diz respeito às alegações apresentadas pelas empresas chinesas sobre o investimento para aumento de capacidade, é interessante lembrar que projetos dessa natureza são decididos com antecedência. Assim, a realização de investimentos não pressupõe a ausência de dano na indústria doméstica.

Em relação aos argumentos apresentados pela parte indiana, ressalte-se que a queda no grau de ocupação da indústria doméstica resulta não só na redução da exportações, como também no aumento da capacidade.

### 6.3.4. Do volume de vendas

A seguir, estão informadas as vendas de produção própria da indústria doméstica nos mercados interno, externo e totais.

Vendas da Indústria Doméstica (Em t e número índice)

Ano	Vendas Totais	Mercado Interno	Participação (%)	Mercado Externo	Participação (%)
2006	100	1.556.643	100	100	100
2007	105	1.735.340	107	81	78
2008	96	1.853.863	124	18	18
2009	84	1.606.002	122	20	24
2010	97	1.830.816	121	26	27

As vendas totais da indústria doméstica aumentaram de 2006 para 2007, 4,6%. De 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, tais vendas diminuiram, 8,1% e 12,3% respectivamente. De 2009 para 2010 cresceram 14,8%, em decorrência da ação conjunta da elevação das vendas internas e das exportações. No geral, as vendas totais caíram 3,2%.

As vendas internas da indústria doméstica aumentaram sucessivamente de 2006 até 2008 (11,5% de 2006 para 2007 e 6,8% de 2007 para 2008). Em 2009, relativamente a 2008, essas vendas caíram 13,4%. De 2009 para 2010, cresceram 14,0%. Assim, as vendas internas cresceram 17,6% de 2006 para 2010.

As vendas no mercado interno da indústria doméstica responderam, ao longo de todo o período, por mais de [confidencial] das vendas totais. Essa participação cresceu, até 2008, em razão da queda das exportações, quando alcançou [confidencial]. No último ano, essa participação caiu para [confidencial].

(Fls. 113 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

As exportações da indústria doméstica diminuíram de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008: 18,8% e 78,2% respectivamente. De 2008 para 2009 e de 2009 para 2010 as exportações aumentaram 13,4% e 28,2% respectivamente. Assim, as exportações diminuíram 74,2% de 2006 para 2010.

Constatou-se, portanto, que as vendas no mercado interno apresentaram aumento de 2006 para 2008, quando atingiram o seu maior volume, declinaram em 2009, e se recuperaram em 2010 a patamar pouco abaixo do observado em 2008. Isso não obstante, o volume comercializado no mercado interno em 2010 superou aqueles de 2006, de 2007 e de 2009.

### **6.3.5. Da participação das vendas internas no mercado brasileiro**

Em razão da existência de consumo cativo de LPR, optou-se por analisar a evolução das vendas internas de produção própria em relação ao mercado brasileiro. Para calcular o mercado de LPR foram consideradas as vendas internas de produto de fabricação própria da indústria doméstica e o total importado, excluído, portanto, o consumo cativo.

Participação das Vendas de Produto de Fabricação Própria no Mercado brasileiro (Em t)

Ano	Vendas Internas da Indústria Doméstica	Mercado brasileiro	Participação (%)
2006	1.556.643	1.631.173	95,4
2007	1.735.340	1.863.419	93,1
2008	1.853.863	2.205.766	84,0
2009	1.606.002	1.976.933	81,2
2010	1.830.816	2.903.214	63,1

As vendas internas da indústria doméstica apresentaram a mesma tendência de comportamento do mercado brasileiro. Porém, mesmo tendo aumentado até 2008, sua participação nesse mercado caiu em todos os períodos.

As quedas foram de 2,3 p.p. de 2006 para 2007, 9,1 p.p. de 2007 para 2008, 2,8 p.p. de 2008 para 2009 e 18,1 p.p. de 2009 para 2010. No geral, a participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado diminuiu 32,3 p.p.

Em resumo, ainda que as vendas internas da indústria doméstica tenham crescido 14% de 2009 para 2010 e 17,6% de 2006 para 2010, esta perdeu participação no mercado, que experimentou, nos mesmos intervalos, aumentos de 46,9% e de 78%, respectivamente.

A indústria doméstica importou laminados planos ([confidencial] em 2006, [confidencial] em 2007, [confidencial] em 2008, [confidencial] em 2009 e [confidencial] em 2010). Essas importações foram consideradas complementares. Assim sendo, o DECOM optou por analisar a participação dessa indústria no consumo nacional aparente com base no total de suas vendas internas (produto de fabricação própria e importação).

(Fls. 114 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Participação das Vendas Totais no Consumo Nacional Aparente (Em toneladas e número índice)

Ano	Vendas Internas Totais da Indústria Doméstica	Consumo Nacional Aparente	Participação
2006	100	1.644.457	100
2007	111	1.870.379	98
2008	124	2.208.901	92
2009	106	1.991.557	88
2010	127	2.931.070	71

Somados os volumes importados às vendas internas de produto de fabricação própria, observou-se a seguinte participação no consumo nacional aparente: [confidencial] em 2006, [confidencial] em 2007, [confidencial] em 2008, [confidencial] em 2009, e [confidencial] em 2010. Assim, concluiu-se que a participação do total das vendas internas no mercado apresentou a mesma tendência de comportamento da participação das vendas de produto de fabricação própria, tendo diminuído 2,1% de 2006 para 2007; 5,6% de 2007 para 2008; 5% de 2008 para 2009 e 18,8% de 2009 para 2010, totalizando, de 2006 para 2010, redução dessa participação de 28,8%.

O consumo nacional aparente, à exceção de 2008-2009, cresceu continuamente. Da mesma forma, as importações investigadas e as demais. Porém, as importações investigadas cresceram mais do que as demais, do que decorreu a redução da participação da indústria doméstica e das demais importações no mercado.

A tabela adiante informa as participações no consumo nacional aparente da indústria doméstica, das importações consideradas com vistas à análise de dano e das demais importações.

Participação no Consumo Nacional Aparente (Em % e número índice)

Ano	Vendas Internas Totais da Indústria Doméstica	Importações investigadas	Demais importações
2006	100	1,5	3,0
2007	98	3,6	3,3
2008	92	7,3	8,6
2009	88	8,8	9,8
2010	71	19,2	17,4

Em análise à tabela anterior constatou-se que até 2008, não obstante as vendas internas totais da indústria doméstica tenham aumentado em termos absolutos, sua participação no consumo nacional aparente diminuiu. De 2008 para 2009, ano marcado pela contração do mercado, que diminuiu 217.344 t, as vendas internas totais da indústria doméstica diminuíram [confidencial], as importações investigadas cresceram 14.632,1 t e as demais importações 36.253 t. Isto é, a indústria doméstica foi a principal afetada pela retração da demanda.

Acompanhando a recuperação do mercado, o aumento do total das vendas internas da indústria doméstica de 2009 para 2010 ([confidencial]) foi superior à redução observada no intervalo anterior, 2008 para 2009 ([confidencial]).

### 6.3.6. Das manifestações acerca da participação da indústria doméstica no mercado

As empresas Baoshan e Baosteel, em sua manifestação final, argumentaram que nessa análise as importações realizadas pela indústria doméstica devem ser computadas.

(Fls. 115 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em sua manifestação final, a Bluescope alegou que as vendas de produto de fabricação própria e a revenda de produto importado, em 2010, superaram as de 2009, concluindo que comparados 2008 e 2010, as vendas de produto de fabricação própria e a revenda de produto importado cresceram 2,3%.

A Bluescope, em sua manifestação final, acrescentou que o crescimento das vendas da indústria doméstica somente foi possível em razão do “crescimento do abastecimento das coligadas externas”.

Nesse sentido, a Bluescope solicitou a este Departamento que: “a) O volume importado seja adicionado ao volume de produção própria e às vendas da empresa que utiliza tal prática; b) A receita da revenda de LPR seja adicionada às vendas brutas de produção própria; c) O custo de entrada do produto na empresa seja incluído no custo dos produtos vendidos de fabricação própria; d) A lucratividade operacional da revenda seja adicionada à lucratividade da venda de produtos de produção própria; e) Por conta da junção de “vendas e revendas” sejam ajustados todos demais índices normalmente utilizados pelo d. Departamento nas suas análises de dano e nexos causal.”

Segundo a produtora australiana, “as petionárias alegam que o ano de 2009 deveria ser desconsiderado na análise de dano e nexos causal, por ter sido um ano de crise” e o Departamento não poderia acatar essa sugestão.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram não ser possível argumentar a existência de dano, uma vez que o volume de vendas da indústria doméstica cresceu ao longo do período investigado.

No que diz respeito à participação dessa indústria no mercado, as empresas chinesas alegaram que a perda de participação da indústria doméstica decorreu do aumento de mercado ter superado o aumento da produção nacional, concluindo que a indústria doméstica não possui capacidade para atender a demanda interna e que “nesse cenário, a única possibilidade de a indústria doméstica não perder sua participação no mercado seria: (i) se aumentasse sua produção (o que não ocorreu); (ii) se apenas ela importasse e revendesse o produto investigado (o que ainda não é possível em um país democrático); ou se a demanda diminuísse (o que também não ocorreu).”

Em sua manifestação final, a JSW alegou que em 2010, quando o mercado mais aumentou, disso decorreram dificuldades de abastecimento da indústria doméstica, ensejando importações. Alegou, ainda, a produtora indiana que: “a participação das outras importações no CNA foi maior em três dos cinco períodos analisados (P1, P3 e P4). As importações das outras origens responderam por parcela igual das importações das origens analisadas, não só no que se refere ao aumento, como a padrão de participação no mercado.”

Ainda de acordo com essa empresa, à exceção do período que coincidiu com a crise internacional, 2009, não teria sido identificada substituição da produção nacional por importações, mas tão somente a complementação de uma pela outra.

### **6.3.7. Do posicionamento do DECOM**

O Departamento concordou com a manifestação das empresas Baoshan e Baosteel e, a exemplo de investigações anteriores, incluiu em seus cálculos de participação no mercado a importação da indústria doméstica.

(Fls. 116 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Em relação à manifestação da Bluescope, as importações da indústria doméstica, de 2009 para 2010, aumentaram cerca de [confidencial]. Suas vendas internas de produto de fabricação própria, nesse mesmo período, cresceram cerca de 225.000 t. Por conseguinte, não há como argumentar que as importações da indústria doméstica é que sustentaram o crescimento de suas vendas. A análise efetuada pela Bluescope, possivelmente, levou em conta apenas variações percentuais, desconhecendo os números absolutos.

O fato é que as vendas internas de produto de fabricação própria efetivamente cresceram de 2009 para 2010, ainda que não acompanhando o crescimento do mercado, de forma que essa indústria teve sua participação no mercado reduzida em 18,3 p.p. nesse mesmo período.

A propósito do ano de 2009 (ano da crise), inicialmente o Departamento ressalta que o período a ser considerado em sua análise foi determinado no ato que tornou público o início da investigação. Assim, o Departamento não pode desconsiderar nenhum dos anos incluídos nesse período. Porém, isso não significa que deva fazer sua análise mediante a comparação mecânica de indicadores de desempenho. Algumas partes interessadas sugeriram, inclusive, que o Departamento necessariamente baseia suas conclusões no comportamento dos indicadores de desempenho nos períodos P1-P5 e P4-P5, o que, no entanto, depende das circunstâncias de cada investigação.

O Departamento não pode deixar de considerar que 2009 foi, efetivamente, um ano marcado pela crise, do que decorreu a contração do mercado, porém, essa circunstância, no que diz respeito ao volume de vendas e à participação no mercado, atingiu principalmente a indústria doméstica, pois as importações investigadas e as demais importações cresceram.

Sobre as alegações das empresas chinesas, alguns reparos devem ser feitos. Inicialmente, a existência de capacidade instalada suficiente para atender integralmente a demanda interna não constitui pressuposto para que se possa alcançar determinação final positiva de dano.

Feito esse reparo, mais uma vez, deve ser lembrado que, conforme demonstrado no item pertinente, a indústria doméstica, em 2010, possuía capacidade instalada suficiente para aumentar sua produção. Por outro lado, a produção se dá basicamente contra pedido e não para estoques.

Outro aspecto importante a ser ressaltado é que uma vez que as importações realizadas pela indústria doméstica não foram consideradas defensivas, tendo decorrido, em grande medida, de paradas visando à instalação de novas linhas, o Departamento, inclusive atendendo à manifestação final de certas partes interessadas, somou às vendas internas de produto de fabricação própria a revenda do produto importado.

Feita a análise desses dados, da mesma forma, constatou-se a contínua redução da participação da indústria doméstica no mercado e que, em 2010, mesmo com a elevação das vendas internas em números absolutos, a sua participação no mercado brasileiro atingiu o mais baixo nível.

### **6.3.8. Do estoque**

A tabela a seguir apresenta a composição do estoque final de cada período analisado, assim como a relação entre estoque final e produção. Cabe ressaltar que a produção é feita sob encomenda.

(Fls. 117 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Composição do Estoque (Em t e número índice)

Ano	Estoque inicial (+)	Produção (+)	Importação (+)	Compras no mercado interno* (+)	Vendas de LPR de fabricação própria no mercado interno (-)	Revendas de LPR no mercado interno (-)	Consumo cativo (-)	Vendas no mercado externo (-)	Devoluções (+)	Outras entradas (+) e saídas (-)	Estoque Final
2006	100	2.092.460	100		-1.580.492	100	-13.283	100	23.849	100	100
2007	84	2.191.193	105		-1.751.121	46	-6.960	81	15.781	68	107
2008	91	2.014.319	2.602	100	-1.865.109	1.426	-3.135	18	11.246	96	123
2009	104	1.757.046	1.580	(0)	-1.614.168	1.043	-14.624	20	8.166	64	106
2010	89	2.146.759	4.801		-1.839.145	1.460	-27.857	26	8.328	77	192

Obs.: \* A Usiminas informou que as aquisições no mercado interno foram por uma questão de demanda, pois precisavam suprir as encomendas.

O estoque final aumentou 7,3% de 2006 para 2007 e 14,7% de 2007 para 2008. No período subsequente, caiu 14,1% em relação ao período anterior. De 2009 para 2010 voltou a crescer 81,8%, do que resultou um aumento de 92,2% de 2006 para 2010.

Ainda com vistas à análise da evolução dos estoques, o Departamento calculou, conforme tabela adiante, a relação entre os estoques finais e a produção da indústria doméstica.

Relação entre a Produção e o Estoque Final da Indústria Doméstica (Em t e número índice)

Ano	Produção doméstica	Estoque Final	Estoque / Produção
2006	2.092.460	100	100
2007	2.191.193	107	102
2008	2.014.319	123	128
2009	1.757.046	106	126
2010	2.146.759	192	187

Ao se analisar a relação entre o estoque final da indústria doméstica e a produção, constatou-se que esse indicador apresentou a mesma tendência de comportamento do estoque final. Ou seja, observou-se crescimento de 2006 para 2007, e de 2007 para 2008, de [confidencial] e [confidencial] respectivamente. No período seguinte, em relação a 2008, essa relação diminuiu [confidencial]. De 2009 para 2010 aumentou [confidencial]. Assim, de 2006 para 2010, a relação entre o estoque final e a produção aumentou [confidencial].

Porém, essa elevação do estoque final em 2010 encontra explicação no fato de neste último ano a indústria doméstica não ter revendido a totalidade dos LPR importados.

### 6.3.9. Da receita operacional líquida

A tabela a seguir informa a receita operacional líquida, em moeda nacional corrigida, relativa às vendas nos mercados interno e externo.

Receita Operacional Líquida (Em reais corrigidos e número índice)

Ano	Receita total	Mercado interno	Mercado externo
2006	100	3.967.666.698	100
2007	111	4.705.347.023	79
2008	108	5.082.943.944	20
2009	84	3.873.562.947	21
2010	95	4.316.640.227	31

(Fls. 118 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A receita operacional líquida total em reais corrigidos aumentou de 2006 para 2007 (11,4%). Em 2008, comparativamente a 2007, essa receita diminuiu (2,7%), comportamento esse que se repetiu de 2008 para 2009 (22,9%). De 2009 para 2010, a receita total cresceu (13,2%), mas, no geral, a receita operacional líquida da indústria doméstica caiu 5,4% de 2006 para 2010.

A receita operacional líquida do mercado interno em reais corrigidos, por sua vez, cresceu nos dois primeiros períodos: 18,6% de 2006 para 2007 e 8,0% de 2007 para 2008. No período subsequente, essa receita caiu 23,8% em relação ao período anterior e de 2009 para 2010, voltou a subir 11,4%, resultando assim num aumento de 8,8% de 2006 para 2010.

A receita operacional líquida do mercado externo em reais corrigidos diminuiu de 2006 para 2007 (20,6%) e de 2007 para 2008 (74,7%). Nos dois períodos seguintes cresceu 2,3%, de 2008 para 2009, e 51,5% de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, essa receita caiu 68,9%.

Considerando que as importações realizadas pela indústria doméstica foram consideradas complementares, o Departamento decidiu analisar, também, a receita total do mercado interno, que inclui as vendas de produto de fabricação própria e a revenda de produto importado ([confidencial] em 2006, [confidencial] em 2007, [confidencial] em 2008, [confidencial] em 2009 e [confidencial] em 2010).

Receita Operacional Líquida Total no Mercado Interno (Em número índice)

Ano	Receita total
2006	100
2007	118
2008	132
2009	101
2010	114

Em análise à tabela anterior constatou-se que a receita operacional líquida total no mercado interno aumentou 18,3% de 2006 para 2007 e 11,4% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, a receita líquida total diminuiu 23,3% e de 2009 para 2010 aumentou 12,4%, com o que, de 2006 para 2010 cresceu 13,6%.

### **6.3.10 Das manifestações acerca da receita operacional líquida**

Diversas partes interessadas ressaltaram o crescimento da receita operacional líquida ao longo do período investigado. A Bluescope, em sua manifestação final, ressaltou que à análise da Receita Operacional Líquida teria faltado adicionar a receita obtida com a revenda.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram que a receita operacional líquida alcançou, em 2010, patamares muito próximos aos de 2007.

### **6.3.11. Do posicionamento do DECOM**

O Departamento concordou com a manifestação da produtora australiana e efetuou, adicionalmente, a análise do comportamento da receita líquida total no mercado interno, que inclui as vendas de produto de fabricação própria e a revenda de produto importado.

(Fls. 119 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

No que diz respeito à manifestação das empresas chinesas que se referiram à receita obtida com a venda de produto de fabricação própria, o Departamento apenas ressalta que a receita operacional líquida da indústria doméstica, em 2010, foi inferior à de 2007 e 2008, mesmo considerando o aumento da receita de revenda com produto importado.

### 6.3.12. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda no mercado interno foram obtidos pela razão entre a receita operacional líquida e a respectiva quantidade vendida.

Preço Médio de Venda de Produto de Fabricação Própria (Em reais corrigidos / t e número índice)

Ano	Mercado interno	Mercado externo
2006	2.548,86	100
2007	2.711,48	98
2008	2.741,81	113
2009	2.411,93	102
2010	2.357,77	121

A média dos preços praticados pela indústria doméstica em suas exportações declinou 2,2% de 2006 para 2007, alcançando seu menor valor. De 2007 para 2008, no entanto, aumentou 15,9%. Em 2009, comparativamente a 2008, a média dos preços de exportação voltou a cair (9,8%). De 2009 para 2010, observou-se novo crescimento de 18,2%. Assim, os preços médios ponderados da indústria doméstica no mercado externo cresceram 20,8% de 2006 para 2010.

Os preços de venda no mercado interno subiram nos dois primeiros períodos: 6,4% de 2006 para 2007, e 1,1% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, esses preços caíram 12,0% e 2,2% respectivamente. Assim, de 2006 para 2010, os preços de venda no mercado interno diminuíram 7,5%.

De 2006 para 2007 e de 2007 para 2008, concomitantemente ao aumento das importações investigadas e das vendas internas, em volume, o preço aumentou, atingindo, em 2008, o maior patamar observado no período considerado nessa análise.

De 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, o preço médio de venda no mercado interno da indústria doméstica declinou significativamente, alcançando, em 2010, o menor patamar observado no período, de forma que a média dos preços em 2009 e 2010 foi inferior às de 2006 a 2008.

Pelas mesmas razões expostas no item anterior, o Departamento procedeu à análise do preço médio das vendas totais no mercado interno da indústria doméstica, que leva em conta a venda de produto de fabricação própria e a revenda de produto importado.

Preço Médio do Total das Vendas Internas (Em número índice)

Ano	Vendas Totais
2006	100
2007	106
2008	108
2009	95
2010	92

(Fls. 120 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Ao se analisar o preço médio das vendas internas totais da indústria doméstica no mercado interno, constatou-se a mesma tendência de comportamento observada em relação aos preços do produto de fabricação própria. De 2006 para 2007 e de 2007 para 2008 a média desses preços aumentou, respectivamente, 6,4% e 1,1%. De 2008 para 2009, foi constatada redução de 11,8% e no período subsequente queda de 2,6%. Com isso, a média dos preços das vendas totais na indústria doméstica, de 2006 para 2010, caiu 7,6%, tendo se mantido, em 2010, no menor valor no período.

### 6.3.13. Dos custos

O custo total por tonelada do produto similar em cada período foi obtido somando-se o custo de produção com as despesas operacionais.

Custo Total de Produção (Em número índice)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
1. Matéria-prima	100	93	80	87	71
1.1. Aço	100	84	85	95	76
1.2. Zinco	100	146	49	35	37
1.3. Alumínio	100	98	73	130	74
1.4. Tintas	100	97	75	71	66
1.5. Sub produto gerado*	100	102	97	108	89
2. Outros insumos	100	(795)	(2.762)	(4.146)	762
2.1. Embalagens, ácido, óleos**	100	(795)	(2.762)	(4.146)	762
3. Mão de obra direta	100	96	89	88	89
4. Utilidades	100	99	89	107	100
5. Outros custos variáveis	100	82	70	75	60
6. Depreciação	100	93	110	104	62
7. Outros custos fixos	100	81	88	101	125
8. Custo de produção***	100	92	81	89	75
9. Despesas Operacionais	100	67	123	53	136
9.1. Despesas Administrativas	100	97	93	97	94
9.2. Despesa sobre Vendas	100	98	149	144	141
9.3. Resultado Financeiro	100	47	127	13	151
10. Custo Total	100	88	87	84	84

\* [confidencial]

\*\* [confidencial]

\*\*\*  $1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7$

O custo com matéria-prima oscilou negativamente ao longo do período considerado nessa análise: queda de 7,4% de 2006 para 2007, 14,0% de 2007 para 2008 e 19,2% de 2009 para 2010. Apenas de 2008 para 2009 esse custo cresceu 9,7%, fazendo com que de 2006 para 2010 o custo com matéria-prima tivesse uma diminuição de 29,4%.

O custo de outros insumos apresentou valor negativo em 2006. De 2007 para 2008 esse custo cresceu 247,2% e de 2008 para 2009 subiu 50,1%. De 2009 para 2010, esse custo diminuiu 118,4%, uma vez que ele foi novamente negativo em 2010.

O custo de mão de obra direta diminuiu 3,9% de 2006 para 2007, 7,1% de 2007 para 2008 e 1,6% de 2008 para 2009. De 2009 para 2010, esse custo aumentou 0,7%. De modo geral, o custo de mão de obra caiu 11,5% de 2006 para 2010.

(Fls. 121 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

O custo de utilidades diminuiu 1,3% de 2006 para 2007 e 9,5% de 2007 para 2008. No período seguinte, esse custo aumentou 19,9% em relação ao período anterior. Mas no período seguinte, voltou a cair 6,6%. Assim, de 2006 para 2010, o custo de utilidades se manteve estável.

Os outros custos variáveis diminuíram nos dois primeiros períodos: 18,3% de 2006 para 2007 e 13,8% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, esses custos aumentaram 6,1%, mas voltaram a cair 19,4% de 2009 para 2010. Desse modo, de 2006 para 2010, os outros custos variáveis decresceram 39,8%.

A depreciação caiu 6,8% de 2006 para 2007; cresceu 18,5% de 2007 para 2008; e diminuiu nos dois períodos seguintes: 6,1%, de 2008 para 2009, e 40,2% de 2009 para 2010. Analisando-se todo o período, a depreciação decresceu 38,0% de 2006 para 2010.

Os outros custos fixos apresentaram queda apenas de 2006 para 2007 (19,1%). Nos demais períodos, esses custos cresceram 8,7% de 2007 para 2008, 15,2% de 2008 para 2009 e 23,9% de 2009 para 2010. Com isso, os outros custos fixos cresceram 25,5% de 2006 para 2010.

Assim, o custo total de produção diminuiu em quase todos os períodos, com exceção de 2008 para 2009 (houve aumento de 9,6%). De 2006 para 2007, caiu 8,4%; de 2007 para 2008, decresceu 11,2% e de 2009 para 2010, 15,8%. No geral, o custo total de produção diminuiu 24,9% de 2006 para 2010.

As despesas operacionais diminuíram 33,1% de 2006 para 2007, aumentaram 83,3% de 2007 para 2008, diminuíram 56,5% de 2008 para 2009 e aumentaram 155,2% de 2009 para 2010. Assim, as despesas operacionais alcançaram seu maior patamar em 2010, com crescimento de 36,1% de 2006 para 2010.

O custo médio total unitário diminuiu 12,0%, de 2006 para 2007, 0,6% de 2007 para 2008, 4,0% de 2008 para 2009; e aumentou 0,2% de 2009 para 2010. Assim, de 2006 para 2010, o custo total diminuiu 15,9%.

#### 6.3.14. Da relação entre o custo e o preço

A relação custo e preço mostra a participação do custo total unitário no preço de venda da indústria doméstica no mercado interno ao longo do período investigado e está informada na tabela adiante. Deve ser observado que inicialmente foram consideradas apenas as vendas internas da indústria doméstica e o custo efetivamente incorrido.

Relação Custo e Preço (Em reais corrigidos / t e número índice)

Ano	Preço de Venda Mercado Interno (A)	Custo Total (B)	(B / A)	(A - B)
2006	2.548,86	100	100	[confidencial]
2007	2.711,48	88	83	[confidencial]
2008	2.741,81	87	81	[confidencial]
2009	2.411,93	84	89	[confidencial]
2010	2.357,77	84	91	[confidencial]

(Fls. 122 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Observou-se que a relação custo total/preço diminuiu 17,3% de 2006 para 2007 e 1,7% de 2007 para 2008. Nos dois períodos subsequentes aumentou 9,1% e 2,5% respectivamente. Assim, considerando 2006 e 2010, essa relação caiu 9,1%.

Igualmente, ao se considerar a diferença entre o preço médio de venda no mercado interno e o custo médio total unitário de produção, verificou-se que tal variável aumentou substancialmente de 2006 para 2007 e de 2007 para 2008 e diminuiu nos dois períodos subsequentes. Com isso, em 2010 foi observado o segundo o pior resultado.

O desempenho desse indicador em 2006, o pior observado, não pode ser atribuído às importações investigadas que, nesse ano, em volume, não superaram as das demais origens, tendo sido cursadas a preços superiores aos das importações das demais origens.

Além disso, há que se considerar que tal resultado em 2010 decorreu da elevação das despesas financeiras. Caso estas fossem desconsideradas, 2010 seria o melhor resultado depois de 2008.

### **6.3.15. Das manifestações acerca da relação entre o custo e o preço**

Diversas partes interessadas, em sua manifestação final, comentaram o comportamento da relação entre o custo e o preço. As empresas Baoshan e Baosteel ressaltaram a melhora da relação custo/preço, concluindo ser “descabida qualquer conclusão de danos a partir desses indicadores”.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram que, apesar da diminuição do custo, o preço diminuiu menos, o que significa que a indústria doméstica não teria repassado para os consumidores essa redução de custo.

Ainda de acordo com essas empresas, conseqüentemente, a relação custo / preço tornou-se mais favorável à indústria doméstica.

A indústria doméstica alegou que o ano de 2006 foi atípico, em função da explosão do alto forno de uma das empresas, do que decorreu seu desligamento por cerca de 5 meses. Como decorrência, a empresa adquiriu placas e bobinas a quente no mercado, o que teria afetado seu custo e seus resultados.

A indústria doméstica alegou ainda que houve alteração na sua estrutura de custos ao longo do período investigado, pois uma das produtoras domésticas, em 2008, foi incorporada a um fornecedor de bobinas a quente, passando a ter acesso à matéria-prima com menor custo.

### **6.3.16. Do posicionamento do DECOM**

Inicialmente há que se entender os argumentos trazidos pela indústria doméstica. Propondo que o Departamento melhor compreenda o movimento da indústria no período, as empresas ressaltam que o desempenho de 2006 foi pior do que se poderia esperar, em decorrência do aumento no custo da matéria-prima da CSN, e que o desempenho de 2008 foi melhor do que teria sido, caso uma das empresas não tivesse redução no seu custo.

Embora tais argumentos possam ser considerados válidos, uma vez que é possível constatar nos dados individuais das empresas a piora no custo em 2006 e a melhora em 2008, não é possível, quantificar com precisão qual teria sido o desempenho da indústria caso isso não tivesse acontecido. Mais

(Fls. 123 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

difícil ainda é inferir qual teria sido o comportamento do mercado e da indústria no resto do período, caso o cenário tivesse sido diferente.

Ressalte-se, em conclusão, que os argumentos apresentados pela indústria doméstica parecem ter por fundamento receio de que as conclusões do Departamento fossem tomadas levando em conta tão somente a mera comparação de indicadores em alguns períodos pré-determinados.

A lógica das alegações da indústria doméstica deixa transparecer que o fato de 2006 ter sido o período com resultados piores, ou 2008 aquele em que o melhor desempenho foi observado seria o bastante para se alcançar uma conclusão quanto ao desempenho da indústria como um todo e conseqüentemente quanto à caracterização do dano.

O Departamento reitera que a análise de dano é efetuada levando-se em conta a evolução dos diversos indicadores da indústria doméstica e seu compartimento em face da evolução das importações.

O Departamento ressalta ainda que, conforme a análise empreendida em itens específicos, a relação custo e preço melhorou de 2006 (pior ano da série) até 2008 (melhor ano), tendo deteriorado nos dois anos seguintes, chegando em 2010 no segundo pior patamar do período. Isso não obstante, conforme já registrado anteriormente, tal fato decorreu exclusivamente da aceleração das despesas financeiras. Retirando-se tal efeito, observou-se que 2010 refletiu o segundo melhor desempenho da série considerada. .

### **6.3.17. Do emprego, da produtividade e da massa salarial**

Para o cálculo do número de empregados e da massa salarial, as empresas que compõem a indústria doméstica obtiveram, quando disponível, o total do número de funcionários alocados diretamente nos centros de custo das linhas de laminados planos revestidos.

Nos casos em que esses dados não estavam disponíveis, o número foi obtido a partir do rateio, com base na participação das vendas do produto similar, em quantidade, na quantidade total vendido na mesma linha de produção.

As tabelas adiante informam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial.

Evolução do Número de Empregados (Em número índice)

Ano	Produção	Administração	Vendas	Outros*	Total
2006	100	100	100	100	100
2007	108	111	108	181	109
2008	113	135	130	158	118
2009	96	126	123	69	102
2010	106	190	290	94	128

\* São os funcionários ligados à área de engenharia, pesquisa e investimento.

O número de empregados ligados à produção aumentou de 2006 para 2007 (7,7%), de 2007 para 2008 (4,7%) e de 2009 para 2010 (10,4%) e caiu apenas de 2008 para 2009 (15,0%). Ao se considerar todo o período de análise, de 2006 para 2010, verificou-se aumento de 5,9% do número de empregados que atuam diretamente na linha de produção.

(Fls. 124 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Com relação aos empregos ligados à administração e vendas, a tendência na variação foi a mesma da área de produção: crescimento nos períodos de 2006 para 2007 (10,7% e 7,4%), de 2007 para 2008 (22,1% e 21,8%) e de 2009 para 2010 (51,3% e 136,2%) e queda de 2008 para 2009 (6,9% e 5,7%). No geral, houve aumento de 90,3% e 191,5% no número de empregados nessas duas áreas respectivamente.

O número de outros empregados cresceu 83,3% de 2006 para 2007, diminuiu 12,7% e 56,3% de 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, respectivamente. De 2009 para 2010, esse número aumentou 39,1%. Entretanto, o número de outros empregados diminuiu 6,0% de 2006 para 2010.

O número total de empregados cresceu 9,3% de 2006 para 2007 e 7,8% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, esse número diminuiu 13,8% e voltou a aumentar 26,3% de 2009 para 2010, fazendo com que de 2006 para 2010, o número total de empregados crescesse 28,3%.

#### Produtividade por Empregado (Em t e número índice)

Período	Produção	Empregados da Produção	Produção por empregado
2006	2.092.460	100	100
2007	2.191.193	108	97
2008	2.014.319	113	85
2009	1.757.046	96	88
2010	2.146.759	106	97

A produção por empregado ligado à produção diminuiu de 2006 para 2007 (2,8%) e de 2007 para 2008 (12,2%). Nos demais períodos foram constatados aumentos de 2,6% (2008 para 2009) e 10,7% (2009 para 2010). Entretanto, considerando-se todo o período de análise, ou seja, de 2006 para 2010, a produção por empregado caiu 3,1%.

#### Massa Salarial (Em número índice)

Ano	Produção	Administração	Vendas	Outros*	Total
2006	100	100	100	100	100
2007	116	112	107	135	115
2008	123	141	126	187	130
2009	113	134	118	176	122
2010	160	230	224	260	189

\* São os funcionários ligados à área de engenharia, pesquisa e investimento.

A massa salarial dos empregados ligados à linha de produção aumentou continuamente até 2008: 16,4% de 2006 para 2007 e 5,9% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009, a massa salarial dos empregados na produção declinou 8,0%. No período seguinte voltou a crescer 41,3%. Assim, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção aumentou 60,2% de 2006 para 2010.

No setor de administração, a massa salarial aumentou 11,8% de 2006 para 2007 e 25,9% de 2007 para 2008. No período seguinte, caiu 4,7%, em relação ao período anterior, mas voltou a crescer 71,5% de 2009 para 2010. Assim, a massa salarial no setor de administração subiu 129,8% de 2006 para 2010.

A massa salarial no setor de vendas apresentou a mesma tendência: cresceu 6,5% de 2006 para 2007 e 18,7% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009 diminuiu 6,6%, voltando a crescer em 2010, em relação ao ano imediatamente anterior (89,8%). No geral, de 2006 para 2010, a massa salarial no setor de vendas aumentou 124,2%.

(Fls. 125 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Nas outras áreas, a massa salarial também cresceu nos dois primeiros períodos (34,9% de 2006 para 2007 e 38,6% de 2007 para 2008), diminuiu de 2008 para 2009 (5,9%) e voltou a subir no período seguinte em relação ao período anterior (48,0%). Desse modo, de 2006 para 2010, a massa salarial nas outras áreas aumentou 160,3%.

### **6.3.18. Das manifestações sobre emprego, massa salarial e produtividade**

As empresas Baoshan e Baosteel, em sua manifestação final, comentaram o aumento do emprego e da massa salarial, “indicadores de uma indústria que demonstra crescimento saudável.”

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram que o comportamento do emprego, da produtividade e da massa salarial denotaria a inexistência de dano.

Na mesma linha se manifestou a JSW, produtora indiana, ressaltando o aumento do emprego em todos os setores e da massa salarial. A queda da produtividade foi atribuída à crise financeira e à queda das exportações.

A Bluescope manifestou ser: “curioso verificar que as petionárias tenham solicitado, e o DECOM aceito, manter na confidencialidade o número de empregados, vez que em uma indústria de alta tecnologia, tal informação ser irrelevante. Mas o medo de lidar com a informação provoca situações como estas.”

### **6.3.19. Do posicionamento do DECOM**

Sobre esse tema, o Departamento ressalta que o setor siderúrgico não é intensivo em mão de obra. De qualquer forma, efetivamente não houve redução do emprego ou da massa salarial. Apenas a produtividade, em P5, declinou, se comparada a P1 e P2.

No que diz respeito ao comentário da Bluescope sobre a confidencialidade de tais dados, deve ser notado que a legislação que rege as investigações da espécie faculta às partes interessadas o fornecimento de informações em bases confidenciais, desde que acompanhadas de resumo que permita razoável compreensão da matéria.

### **6.3.20. Da demonstração de resultados e do lucro**

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados, e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda do produto similar no mercado interno.

(Fls. 126 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Demonstração de Resultados – Mercado Interno (Em mil reais corrigidos e número índice)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
1- Faturamento Bruto	100	117	126	96	107
1.1- IPI	100	118	126	95	104
2-Receita Operacional Bruta (1-1.1)	100	117	126	96	107
3-Deduções da Receita Bruta	100	112	120	93	101
4-Receita Operacional Líquida (2-3)	3.967.667	4.705.347	5.082.944	3.873.563	4.316.640
5-Custo dos Produtos Vendidos – CPV	100	103	99	96	96
6- Resultado Operacional Bruto (4-5)	100	168	216	103	148
7-Despesas/Receitas Operacionais	100	75	146	55	160
7.1-Despesas Administrativas	100	109	111	100	111
7.2-Despesas com Vendas	100	109	178	148	165
7.3-Resultado Financeiro	100	53	151	14	178
8-Resultado (Lucro) Operacional (6-7)	100	290	308	165	131
8-Resultado Operacional exclusive resultado financeiro (6-7)	100	185	239	98	152

A Receita Operacional Bruta aumentou 17,0% de 2006 para 2007 e 7,8% de 2007 para 2008. De 2008 para 2009 essa receita diminuiu 23,6%; e de 2009 para 2010 voltou a crescer 10,7%. No geral, a Receita Operacional Bruta subiu 6,7%, de 2006 para 2010.

A Receita Operacional Líquida (ROL) apresentou tendência de crescimento ao longo de quase todo o período investigado: 18,6% de 2006 para 2007, 8,0% de 2007 para 2008 e 11,4% de 2009 para 2010. De 2008 para 2009 apresentou queda de 23,8%. Com isso, de 2006 para 2010, a ROL cresceu 8,8%.

O Custo do Produto Vendido (CPV) também oscilou no decorrer do período analisado, tendo crescido de 2006 para 2007 (2,6%) e de 2009 para 2010 (0,2%). De 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, o CPV decresceu 3,1% e 3,5% respectivamente. Assim, de 2006 para 2010 o CPV diminuiu 3,8%.

Ressalte-se que, muito embora as empresas da indústria doméstica tenham apresentado suas demonstrações de resultado incluindo sob a rubrica “despesas/receitas operacionais” os itens “Outras despesas/receitas operacionais”, “Resultado de equivalência patrimonial”, “Ágio Investimento” e “Despesas não-operacionais”, tais itens não foram incluídos na demonstração de resultados da indústria doméstica elaborada pelo Departamento.

Isso porque, embora tais rubricas tenham, para fins contábeis, a natureza de despesas ou receitas operacionais para as empresas como um todo, elas não se relacionam diretamente com a produção e venda do produto similar. Sendo assim, incluir as rubricas em questão poderia distorcer a análise dos resultados.

Nesse sentido, ressaltase-se que o item “Outras Despesas/Receitas Operacionais”, apesar do nome, inclui operações relevantes que não guardam relação com a produção e venda do produto similar. Exemplo disso é que em 2008 a CSN como um todo registrou um resultado positivo de R\$ 3,85 bilhões neste item, em contrapartida a um resultado negativo de R\$ 7,7 milhões registrado em 2007. Conforme explicado no relatório anual publicado pela empresa, essa variação positiva deveu-se ao ganho não recorrente de R\$ 4,04 bilhões, relativo à venda de 40% do capital social da empresa Namisa - Nacional Minérios S.A.(uma mineradora de ferro, criada em 2007, e controlada pela CSN).

O lucro bruto, nesse período, variou positivamente em quase todo o período investigado, com exceção de 2008 para 2009, quando caiu 52,5%. De 2006 para 2007, o lucro bruto cresceu 67,9%; de

(Fls. 127 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

2007 para 2008, aumentou 28,9%; e de 2009 para 2001, subiu 43,6%. Desse modo, de 2006 para 2010 o lucro cresceu 47,6%.

As despesas administrativas apresentaram a mesma variação que o lucro bruto: aumento de 8,6% de 2006 para 2007, 2,2% de 2007 para 2008 e 10,9% de 2009 para 2010. Apenas de 2008 para 2009 houve queda de 10,2%. Com isso, as despesas administrativas cresceram 10,5%.

Do mesmo modo se comportaram as despesas de vendas. Essas despesas cresceram 8,8%, 63,2% e 11,6% de 2006 para 2007, de 2007 para 2008 e de 2009 para 2010, respectivamente. De 2008 para 2009, a queda registrada foi de 16,5%. Com isso, as despesas com vendas aumentaram 65,4% de 2006 para 2010.

Já o resultado financeiro variou significativamente ao longo do período investigado, apresentando queda de 2006 para 2007 (47,4%), aumento de 2007 para 2008 (187,8%), diminuição de 2008 para 2009 (91,0%) e crescimento de 2009 para 2010 (1.202,1%). Assim o resultado financeiro cresceu 77,9% de 2006 para 2010.

Com isso, o lucro operacional cresceu 189,7% de 2006 para 2007 e 6,4% de 2007 para 2008. Nos dois períodos subsequentes, caiu 46,4% (2008 para 2009) e 20,5% (2009 para 2010). Assim, de 2006 para 2010, o lucro operacional apresentou um crescimento de 31,3%.

O lucro operacional exclusive resultado financeiro cresceu 51,9%, de 2006 para 2010, fruto dos crescimentos observados de 2006 para 2007 (84,8%), de 2007 para 2008 (29,3%) e de 2009 para 2010 (54,8%). Apenas de 2008 para 2009 esse resultado diminuiu (58,9%).

Demonstração de Resultados – Mercado Interno (Em reais corrigidos/t e número índice)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
1- Faturamento Bruto	100	105	106	93	91
1.1- IPI	100	106	106	92	88
2-Receita Operacional Bruta (1-1.1)	100	105	106	93	91
3-Deduções da Receita Bruta	100	101	101	90	85
4-Receita Operacional Líquida (2-3)	2.548,86	2.711,48	2.741,81	2.411,93	2.357,77
5-Custo dos Produtos Vendidos – CPV	100	92	83	93	82
6-Resultado Operacional Bruto (4-5)	100	151	182	100	126
7-Despesas/Receitas Operacionais	100	67	123	53	136
7.1-Despesas Administrativas	100	97	93	97	94
7.2-Despesas com Vendas	100	98	149	144	141
7.3-Resultado Financeiro	100	47	127	13	151
8-Resultado (Lucro) Operacional (6-7)	100	260	259	160	112
8-Resultado Operacional exclusive resultado financeiro (6-7)	100	166	201	95	129

Ao se analisar a DRE por tonelada, a Receita Operacional Bruta aumentou nos dois primeiros períodos: 5,0% de 2006 para 2007 e 0,9% de 2007 para 2008. Nos dois períodos subsequentes diminuiu: 11,8% de 2008 para 2009 e 2,9% de 2009 para 2010. Assim, a Receita Operacional Bruta caiu 9,2% de 2006 para 2010.

A Receita Operacional Líquida (ROL) da mesma forma apresentou tendência de crescimento ao longo dos dois primeiros períodos: 6,4% de 2006 para 2007 e 1,1% de 2007 para 2008. Nos outros

(Fls. 128 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

períodos, houve queda de 12,0% de 2008 para 2009 e de 2,2% de 2009 para 2010. Com isso, de 2006 para 2010 a ROL caiu 7,5%.

O Custo do Produto Vendido (CPV) também oscilou no decorrer do período investigado, tendo decrescido de 2006 para 2007 (8,0%), de 2007 para 2008 (9,3%) e de 2009 para 2010 (12,1%). De 2008 para 2009, o CPV aumentou 11,4%. Assim, de 2006 para 2010 o CPV diminuiu 18,2%.

Já o lucro bruto, nesse período, teve um comportamento inverso ao apresentado pelo CPV. O lucro bruto cresceu de 2006 para 2007 (50,6%), de 2007 para 2008 (20,7%) e de 2009 para 2010 (26,0%). Apenas de 2008 para 2009 houve uma queda significativa de 45,2%. Desse modo, de 2006 para 2010 o lucro bruto unitário cresceu 25,5%.

As despesas administrativas variaram negativamente durante quase todo o período: queda de 2,6% de 2006 para 2007, 4,3% de 2007 para 2008 e 2,8% de 2009 para 2010. Entretanto, mesmo com o crescimento observado de 2008 para 2009 (3,7%), as despesas administrativas diminuíram 6,0% em todo o período analisado.

As despesas de vendas apresentaram a mesma tendência de comportamento das despesas administrativas: de 2006 para 2007 caíram 2,4%; de 2008 para 2009 diminuíram 3,6% e de 2009 para 2010 decresceram 2,1%. Mas, com o elevado crescimento apresentado de 2007 para 2008 (52,8%), as despesas de vendas cresceram 40,6% em todo o período.

O resultado financeiro variou significativamente ao longo do período, apresentando queda de 2006 para 2007 (52,8%), crescimento de 2007 para 2008 (169,4%), diminuição de 2008 para 2009 (89,6%) e aumento de 2009 para 2010 (1.042,2%). Assim o resultado financeiro cresceu 51,3% de 2006 para 2010.

Com isso, o lucro operacional unitário cresceu apenas de 2006 para 2007 (159,9%). Nos demais períodos, houve queda de 0,4% de 2007 para 2008, 38,2% de 2008 para 2009 e 30,3% de 2009 para 2010. Desse modo, de 2006 para 2010, o lucro operacional unitário cresceu 11,7%.

O lucro operacional exclusive resultado financeiro cresceu 65,8% de 2006 para 2007; 21,0% de 2007 para 2008; caiu 52,6% de 2008 para 2009 e voltou a aumentar 35,8% de 2009 para 2010. De 2006 para 2010, houve aumento de 29,2% desse lucro unitário.

#### Margens de Lucro (Em número índice)

Item	2006	2007	2008	2009	2010
Margem Bruta	100	142	169	105	136
Margem Operacional	100	244	241	169	121
M. O. exclusive Resultado Financeiro	100	156	186	101	140

Obs.: M.O: margem operacional

A margem bruta aumentou 41,5% de 2006 para 2007 e 19,3% de 2007 para 2008; caiu 37,6% de 2008 para 2009; e voltou a subir 28,6% de 2009 para 2010. Considerando-se o período investigado, a margem bruta cresceu 35,4%.

A margem operacional unitária aumentou 145,3% de 2006 para 2007, e diminuiu nos períodos seguintes: 1,5% de 2007 para 2008, 29,7% de 2008 para 2009 e 28,3% de 2009 para 2010. De qualquer forma, de 2006 para 2010, a margem operacional cresceu 39,8%.

(Fls. 129 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

A margem operacional exclusive resultado financeiro unitário, por seu turno, aumentou 56% de 2006 para 2007 e 19,5% de 2007 para 2008. No ano seguinte diminuiu 46,1% em relação ao período anterior. Em 2010, comparativamente a 2009, essa margem cresceu 39,1%. Assim, de 2006 para 2010, a margem operacional exclusive resultado financeiro subiu 39,8%.

### **6.3.21. Das manifestações acerca da demonstração de resultados e as margens de lucro**

As empresas Baoshan e Baosteel, em sua manifestação final, após comentar o aumento do resultado operacional líquido e da margem operacional exclusive resultado financeiro de P1 para P5, concluíram que “Seja pela análise individual dos indicadores, seja pela sua leitura em conjunto, a conclusão é apenas uma: inexistente dano à indústria doméstica, seja por carecer de fundamento legal, seja por se distanciar das boas práticas consolidadas pelo DECOM que adota invariavelmente as comparações P1-P5 e P4-P5 como base para suas decisões.”

A Bluescope, em sua manifestação final, no que diz respeito à DRE da indústria doméstica, manifestou que se fosse acrescentada a receita de revenda, a lucratividade deveria aumentar ainda mais: “como a margem bruta cresce e a operacional cai, os efeitos da queda de lucratividade operacional podem ser creditados ao significativo crescimento das despesas operacionais (...)”.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram que o resultado operacional da indústria doméstica, à exceção de 2009, aumentou continuamente, ressaltando o crescimento desse resultado, de 2006 para 2010 e que a margem de lucro dessa indústria jamais alcançou patamar inferior ao de P1.

A JSW, empresa produtora indiana, registrou que o resultado operacional exclusive resultado financeiro aumentou em todos os períodos, à exceção de 2008-2009, período da crise, concluindo não haver, “portanto, qualquer sofrimento da indústria doméstica em razão das importações investigadas.”

### **6.3.22. Do posicionamento do DECOM**

Quanto à alegação das empresas chinesas, é importante recordar que o regulamento brasileiro, em consonância com o Acordo Antidumping, não estabelece que períodos deverão ser comparados com vistas à uma determinação positiva de dano.

Assim, não é verdade que o Departamento invariavelmente compara P1-P5 e P4-P5. Há diversos antecedentes em que, por exemplo, não obstante tenha sido observada queda das importações no último período, em relação ao anterior, foi constatado crescimento comparativamente a P1, P2 ou P3.

Apenas uma coisa é certa: com vistas a se alcançar uma determinação final positiva é necessário demonstrar a existência de dano no período de investigação da existência de dumping.

Caso o Departamento invariavelmente adotasse tais comparações (P1-P5 e P4-P5), bastaria analisar esses três períodos, desnecessária, portanto, a análise de 5 anos, como no presente caso. A solicitação de tais dados, inclusive, constituiria ônus desnecessário para as partes interessadas.

Em síntese, o que há de ser analisado é a evolução dos indicadores de desempenho da indústria doméstica a fim de se determinar se houve ou não dano causado pelas importações a preços de dumping.

(Fls. 130 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

O Departamento concordou com a alegação da Bluescope, e analisou o resultado obtido pela indústria doméstica com a revenda de produto importado.

Resultados obtidos na Revenda (Em número índice)

	2006	2007	2008	2009	2010
Custo da Internação	100	101	42	45	28
Preço de Revenda	100	128	108	101	90
Resultado	100	86	5	14	-6

Obs.: O Resultado de 2006 a 2009 foi negativo, tendo tornado-se positivo em 2010.

Observou-se que a indústria doméstica incorreu em prejuízo com a revenda de produto importado de 2006 a 2009, tendo obtido lucro em 2010.

Porém, esse resultado negativo foi mais significativo em 2006 e 2007, anos em que a indústria doméstica não sofreu efeitos danosos decorrentes das importações investigadas. Esse resultado negativo diminuiu de 2006 a 2008, voltando a crescer em 2009. Em 2010, por sua vez, o resultado foi positivo, tendo o preço de revenda sido maior que o custo dos produtos importados.

No que diz respeito às despesas operacionais, essas cresceram, considerando os totais. Porém, constatou-se que, em termos unitários, as despesas administrativas e de vendas diminuíram e apenas o resultado financeiro aumentou. Ressalte-se que o Departamento, a exemplo de outros casos, analisou a margem operacional exclusive resultados financeiros.

### 6.3.23. Do fluxo de caixa

Esclareça-se inicialmente que as informações do fluxo de caixa referem-se ao total das empresas que compõem a indústria doméstica.

Cabe destacar que no caso da CSN, em particular da sua unidade Galvasud, nos anos de 2006 e 2007, o Fluxo de Caixa foi feito com base na Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR); nesse sentido, esses valores não foram acrescentados no Fluxo de Caixa da indústria doméstica. Isso ocorreu porque a referida unidade não elaborou fluxo de caixa em decorrência de a legislação não o exigir. Por essa razão, o fluxo de caixa da indústria doméstica leva em conta os dados dessa unidade apenas de 2008 a 2010.

(Fls. 131 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Fluxo de Caixa (Em número índice)

	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Atividades Operacionais</b>					
Lucro Líquido	100	227	646	393	249
Ajustes*	100	-239	246	-588	578
<b>(Aumento) Redução dos Ativos / Passivos</b>					
Contas a receber de clientes	100	113	-15	-212	-36
Estoques	100	30	873	-790	371
Outras contas**	100	464	-667	74	-376
<b>Aumento (Redução) dos Passivos</b>					
Fornecedores	100	-137	403	-278	192
Outras contas***	100	162	-700	-765	-1.058
<b>Caixa Líquido Consumido Nas Atividades Operacionais</b>	<b>100</b>	<b>52</b>	<b>434</b>	<b>103</b>	<b>194</b>
<b>Atividades de Investimento</b>					
Imobilizado	100	93	172	146	176
Investimentos	100	83	3.882	585	1.472
Outras contas****	100	107	146	-11.847	-1.004
<b>Caixa Líquido Consumido nas Atividades de Investimentos</b>	<b>100</b>	<b>92</b>	<b>803</b>	<b>-184</b>	<b>357</b>
<b>Atividades de Financiamento</b>					
Empréstimos e financiamentos	100	152	465	149	81
Capital	100	100	100	100	100
Dividendos	100	32	321	154	118
Outras contas*****	100	137	91	195	51
<b>Caixa Líquido Gerado nas Atividades de Financiamento</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>-92</b>	<b>202</b>	<b>98</b>
Outras contas*****	100	208	-1.519.840	-40.919	-66.941
<b>Aumento/Diminuição nas Disponibilidades</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>-33</b>	<b>-121</b>	<b>247</b>
<b>Variação do Aumento/Diminuição nas Disponibilidades</b>	<b>-</b>	<b>-117,3%</b>	<b>91,9%</b>	<b>264,4%</b>	<b>-304,6%</b>

\* Provisão para encargos sobre empréstimos e financiamentos, Depreciação/exaustão/amortização, entre outros.

\*\* Contas a receber - Partes relacionadas, Dividendos e juros sobre capital próprio recebidos, entre outros.

\*\*\* Fornecedores - Partes relacionadas, Salários e encargos sociais, Tributos, entre outros.

\*\*\*\* Aquisição de ativo imobilizado, Redução de capital de sociedade controlada, entre outros.

\*\*\*\*\* Debêntures, Ações em tesouraria e Instituições financeiras, entre outros.

\*\*\*\*\* Variações monetárias e cambiais líquidas, Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa.

A demonstração do fluxo de caixa evidencia as modificações ocorridas nas disponibilidades da empresa, em um determinado período, por meio da exposição dos fluxos de recebimentos e pagamentos.

As atividades operacionais dizem respeito a todas as atividades relacionadas com a produção e entrega de bens e serviços e às atividades que não englobam investimento e financiamento. O caixa líquido consumido nas atividades operacionais foi positivo em todos os períodos. De 2006 para 2007, caiu 47,9%; de 2007 para 2008, cresceu 733,0%; de 2008 para 2009, diminuiu 76,2% e de 2009 para 2010, subiu 87,9%. Considerando os períodos extremos, aumentou 94,3%.

As atividades de investimento referem-se ao aumento e diminuição dos ativos de longo prazo utilizados pela empresa para produzir bens e serviços. O caixa líquido consumido nas atividades de investimento foi negativo em quase todos os períodos investigados, exceto 2009. Isso significa que a empresa precisou recorrer a empréstimos e financiamentos para exercer suas atividades. De qualquer forma, apesar da melhoria observada nesse ano, em 2010 o resultado recuou 294,4%, comparado ao período anterior.

(Fls. 132 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

As atividades de financiamento relacionam-se com os empréstimos de credores e investidores à empresa. O caixa líquido gerado nas atividades de financiamento foi negativo em quase todos os períodos investigados, exceto 2007 e 2008. Assim, de 2007 para 2008, esse indicador cresceu 443,2% e de 2008 para 2009 caiu 319,3%.

A geração líquida de caixa foi negativa em 2006 e 2010, tendo apresentado valores positivos em 2007, 2008 e 2009. Desse modo, de 2007 para 2008 essa geração de caixa aumentou 91,9% e de 2008 para 2009 cresceu 264,4%. Entretanto, no período seguinte, de 2009 para 2010, a queda foi de 304,6%.

De todo o exposto acima, pôde-se inferir que o quadro financeiro da indústria doméstica não foi satisfatório em alguns anos, sobretudo em 2006 e 2010.

#### **6.3.24. Das manifestações acerca do fluxo de caixa**

A Bluescope, em sua manifestação final, ressaltou que influenciam a margem operacional as provisões para encargos sobre empréstimos e financiamentos, a depreciação etc, bem como os efeitos negativos das variações monetárias e cambiais etc.

A empresa indiana JSW, em sua manifestação final, ressaltou, em relação ao caixa líquido consumido nas atividades operacionais que a indústria doméstica obteve resultados positivos ao longo de todo o período.

#### **6.3.25. Do posicionamento do DECOM**

O Departamento concorda com a produtora australiana no que diz respeito aos reflexos desses elementos nos resultados da indústria. Ressalta, porém, que nem todas as rubricas contempladas no fluxo de caixa, relativo às empresas e não à linha de produção, foram considerados com vistas à elaboração da DRE da linha de produção, razão pela qual na DRE o DECOM não fez constar observações da mesma natureza.

No que diz respeito ao fluxo de caixa, é interessante notar que a JSW aparentemente não observou que o caixa líquido consumido nas atividades de investimentos foi negativo ao longo de todo o período considerado nessa análise, exceto 2009, e o caixa líquido consumido nas atividades de financiamento à exceção de 2007 e 2008.

Em síntese, constatou-se que o desempenho da indústria doméstica, no que se refere a esse indicador, não foi satisfatório principalmente em 2006 e 2010. Em 2006, conforme já mencionado, a indústria doméstica foi negativamente afetada por outros fatores.

#### **6.3.26. Do retorno sobre investimentos**

As informações do retorno sobre investimentos referem-se ao total das empresas que compõem a indústria doméstica.

Retorno de Investimento (Em mil reais corrigidos)

	2006	2007	2008	2009	2010
Lucro Líquido	5.779.916	8.874.030	13.908.202	7.147.268	5.539.660
Ativo Total	60.957.768	63.738.192	110.406.622	100.322.894	94.297.143
Retorno sobre o Investimento Total (%)	9,5%	13,9%	12,6%	7,1%	5,9%

(Fls. 133 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

De 2007 a 2010 houve perda gradual do retorno sobre investimentos, quando atingiu seu menor patamar. De 2006 para 2007, houve o único aumento do período, de 4,4 p.p. Entretanto, de 2007 para 2008, de 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, registrou-se redução da taxa de retorno sobre investimentos de 1,3 p.p., 5,5 p.p. e 1,2 p.p. respectivamente. Deste modo, a perda acumulada, de 2006 para 2010, foi equivalente a 3,6 p.p.

### **6.3.27. Das manifestações sobre o retorno sobre investimentos**

No que diz respeito a esse indicador de desempenho, a JSW, em sua manifestação final, ressaltou que o resultado foi positivo ao longo de todo o período analisado.

### **6.3.28. Do posicionamento do DECOM**

O DECOM apenas ressalta que esse indicador de desempenho, em 2010, apresentou resultado pior do que nos demais anos, inclusive o de 2009, ano da crise financeira. Contudo, é importante registrar que tal indicador reflete os resultados totais das três empresas que compõem a indústria doméstica e não somente das linhas de produção consideradas na análise empreendida pelo Departamento..

### **6.3.29. Da capacidade de captar recursos ou investimentos**

Para avaliar a capacidade de captar recursos, o Departamento calculou os Índices de Liquidez Geral e Corrente a partir dos balanços das empresas que compõem a indústria doméstica.

Índices de Liquidez (Em mil reais corrigidos)

	2006	2007	2008	2009	2010
Ativo Circulante	12.251.128	12.403.771	21.827.825	20.000.660	17.993.534
Ativo Realizável a Longo Prazo	3.002.078	3.683.658	8.985.724	10.572.200	11.371.355
Passivo Circulante	9.691.848	10.474.779	15.775.806	12.885.085	13.714.387
Passivo Não Circulante	18.988.825	17.475.905	44.412.278	40.455.031	41.932.857
Índice de Liquidez Geral	0,53	0,58	0,51	0,57	0,53
Índice de Liquidez Corrente	0,67	0,81	0,56	0,58	0,60

O Índice de Liquidez Geral é uma ferramenta para avaliar a capacidade de pagamento de todas as obrigações, tanto de curto quanto de longo prazo, através de recursos não permanentes. Em 2010, o índice 0,53 indica que os bens e direitos no ativo circulante e realizável a longo prazo correspondentes a 0,53 vezes o valor de suas dívidas, e, nesse caso, a indústria doméstica não teria capacidade saldá-las sem ter que recorrer a bens do permanente. As variações observados nos Índices de Liquidez Geral foram os seguintes: redução de 2007 para 2008 (0,06) e de 2009 para 2010 (0,05); e aumento de 2006 para 2007 (0,04) e de 2008 para 2009 (0,05). Considerando 2006 e 2010, esse índice se manteve inalterado.

O Índice de Liquidez Corrente indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo através dos bens e créditos circulantes. De 2006 para 2007, esse índice cresceu 0,14. No período subsequente, houve queda de 0,25, em relação ao período anterior. De 2008 para 2009 e de 2009 para 2010, esse índice cresceu 0,02 e 0,02 respectivamente. De 2006 para 2010, o índice de liquidez corrente decresceu 0,07.

A respeito dos dados anteriormente apresentados, observou-se que, de 2006 a 2010, o ILC foi inferior a 1, indicando falta de capacidade para cumprir as obrigações de curto prazo.

(Fls. 134 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Da mesma forma, em relação à liquidez geral, ao longo de todo o período, demonstra que a indústria doméstica não tem capacidade para cumprir suas obrigações de longo prazo.

#### **6.4. Das manifestações finais acerca da capacidade de captar recursos ou investimentos**

A Bluescope, em sua manifestação final, alegou que o índice de liquidez geral, em P5, manteve-se em patamar superior ao de P3 e que o índice de liquidez corrente, em 2010, foi o melhor nos últimos três anos.

#### **6.5. Do posicionamento do DECOM**

O Departamento ressalta que ao longo do período investigado a indústria doméstica investiu em sua capacidade instalada. Assim, o Departamento entende que sua capacidade de captar recursos ou investimentos não foi afetada pelas importações a preços de dumping.

#### **6.6. Dos efeitos das importações sobre os preços da indústria doméstica**

O § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece que se analisem os efeitos das importações objeto de dumping sobre o preço da indústria doméstica.

##### **6.6.1. Da Comparação entre o Preço do Produto Importado e o da Indústria Doméstica**

Os efeitos das importações a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica devem ser avaliados 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 investigado 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, é examinada eventual depressão de preço, ou seja, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica.

O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem de forma relevante o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do produto investigado com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço médio CIF internado do produto das origens investigadas no mercado brasileiro, excluídas as importações da indústria doméstica. Como anteriormente abordado, o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita operacional líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno em cada período.

Para o cálculo dos preços médios CIF internados do produto investigado, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, obtidos das estatísticas oficiais brasileiras fornecidas pela RFB. Esses valores CIF foram convertidos para reais mediante a utilização da taxa de câmbio diária, obtida junto ao Banco Central do Brasil, da data de desembarço de cada operação de importação.

(Fls. 135 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Aos preços médios do produto importado, na condição CIF, foram acrescidos: a) o valor correspondente ao Imposto de Importação efetivamente pago, obtido nas estatísticas da RFB (alíquota de 12% para todos os períodos para as importações originárias da Austrália, China e Índia, e de 9,6% para as importações originárias do México); b) AFRMM: 25% sobre os valores do frete internacional constantes das estatísticas da RFB; e c) despesas de desembaraço: foi aplicado o percentual de 3,64% sobre o valor CIF, percentual obtido a partir das repostas aos questionários dos importadores.

As tabelas a seguir apresentam a comparação entre o preço médio de venda da indústria doméstica *ex fabrica* e os preços médios CIF internados no Brasil das importações das origens investigadas.

Subcotação (Em reais corrigidos / t)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
a. Preço Médio - Indústria Doméstica	2.548,86	2.711,48	2.741,81	2.411,93	2.357,77
b. Preço Médio CIF Internado – Importações Investigadas	2.803,55	2.519,96	2.755,38	2.151,37	1.776,56
c. Subcotação (a – b)	(254,69)	191,52	(13,57)	260,56	581,21

Em análise à tabela anterior constatou-se que os preços investigados estiveram subcotados em relação ao preço médio da indústria doméstica em 2007, 2009 e 2010.

Em 2007, o preço US\$ CIF/t das importações investigadas foi inferior ao das demais origens e subcotado em relação ao preço médio doméstico. Nesse ano, essas importações, em volume, superaram as importações das demais origens. Ressalte-se que nesse ano foi observado o primeiro aumento substancial em volume das importações investigadas, de 170,8%. Isso não obstante, conforme observado nos itens pertinentes, a situação da indústria doméstica nesse ano apresentou melhora em relação a 2006.

Em 2008, não houve subcotação, uma vez que o preço médio CIF internado das importações investigadas aumentou mais do que o preço médio doméstico. Isso não obstante, as importações investigadas apresentaram novo crescimento significativo (dessa vez de 141,4%).

De 2008 para 2009, foi constatada queda do preço doméstico, a qual foi acompanhada por redução ainda maior do preço médio CIF internado das importações investigadas, de forma que houve subcotação.

Finalmente, de 2009 para 2010, a subcotação alcançou seu maior valor, basicamente fruto da expressiva queda do preço médio CIF internado.

Constatou-se, ainda, depressão dos preços da indústria doméstica, nos dois últimos anos.

Além disso, conforme analisado no item 6.3.14 (Da relação entre o preço e o custo), não foi constatada supressão de preços no período de investigação de dumping.

Pelas razões já expostas, o Departamento comparou, também, o preço das importações investigadas com o preço médio do total das vendas internas da indústria doméstica (produto de fabricação própria e revenda).

(Fls. 136 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Subcotação – Preço do Total das Vendas Internas da Indústria Doméstica  
(Em reais corrigidos / t e número índice)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
a. Preço Médio - Indústria Doméstica	100	106	108	95	92
b. Preço Médio CIF Internado – Importações Investigadas	2.803,55	2.519,96	2.755,38	2.151,37	1.776,56
c. Subcotação (a – b)	100	-75	5	-105	-227

Ao se analisar a tabela anterior, constatou-se que não houve alteração na tendência de comportamento, de forma que tal como observado ao se comparar o preço do produto investigado com o preço das vendas totais da indústria doméstica foi observada subcotação em 2007, 2009 e 2010, sendo que no período de investigação de dumping foi constatada a maior subcotação.

### 6.7. Das manifestações acerca dos efeitos sobre os preços

A Bluescope, em sua manifestação final, argumentou que os preços do produto importado da Índia não estiveram subcotados em relação aos preços da indústria doméstica, em 2010. No que diz respeito às importações originárias da Coreia do Sul, de acordo com a produtora australiana, “da coligada na Coreia do Sul” a subcotação pode ser considerada substantiva.

A produtora indiana JSW, em sua manifestação final, alegou que as importações não tiveram como efeito rebaixar de forma “importante/relevante” o preço da indústria doméstica, que não houve supressão de preços, posto que não houve aumento do custo e que “a falta de supressão de preços subentende a falta de depressão nos preços causadas pelas importações, pois, se não é possível vincular a falta de subida dos preços às importações investigadas, tampouco é possível atribuir a queda dos preços às importações investigadas.”

### 6.8. Do posicionamento do DECOM

O Departamento lembra que em se tratando de análise cumulativa do efeito das importações, não há que se considerar individualmente o preço das importações originárias de um ou outro país.

No que diz respeito às importações originárias da Coreia do Sul, é importante lembrar que os efeitos das importações originárias da Coreia estão devidamente tratados no item que trata de relação de causalidade.

### 6.9. Da magnitude da margem de dumping

As margens de dumping apuradas variaram de US\$ 77,21/t a US\$ 412,58/t e implicaram depressão do preço, em 2010, comparativamente a 2007 e 2008, pois as exportações para o Brasil cursadas a preços de dumping estiveram subcotadas em relação ao preço doméstico.

#### 6.9.1. Das manifestações acerca do nexa causal

Diversas empresas se manifestaram sobre a relação causal. As empresas Posco, Posco C&C e Posco Mexico, protocolizaram manifestação em 16 de janeiro de 2012, questionando a existência de nexa causal entre as importações investigadas e o dano à indústria doméstica: “Após a atualização do período, é possível verificar claramente uma alteração significativa do comportamento do preço médio das importações das origens não investigadas em relação às importações da origens sob investigação. Neste

(Fls. 137 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

sentido, não é possível desconsiderar este fator na análise denexo causal que será realizada por este Departamento. (...) o preço médio das origens sob investigação (US\$ 842,12/t) foi apenas 6% inferior ao preço médio das demais origens (US\$ 893,571t). Na análise denexo causal que será realizada para fins de determinação preliminar e final, este D. DECOM deverá considerar (i) as importações das origens sob investigação, que representam 75% do total importado de LPR; e (ii) as importações de LPR das origens não investigadas, que representam 25% do total importado (parcela significativa do total de importações). Nesta análise, este D. DECOM deveria avaliar como seria possível que as origens investigadas, com preço médio apenas 6% inferior ao preço médio das demais origens, poderiam ser responsáveis pelo alegado dano causado à indústria doméstica, se as origens não investigadas não o foram.”

As empresas Dongbu Steel, Union Steel e Hyundai Hysco, em manifestação protocolada em 16 de maio de 2012 alegaram a inexistência de dano à indústria doméstica brasileira em decorrência das importações investigadas, considerando que os únicos dois indicadores que sofreram queda durante o período de investigação, exportação e estoques finais, foram influenciados por outros fatores conhecidos não atribuíveis às importações objeto de investigação: “Dentre os outros fatores que têm efeitos negativos sobre a indústria doméstica encontram-se: (i) redução das exportações da indústria doméstica; (ii) retração do mercado durante a crise financeira internacional de 2008/2009; (iii) aumento das importações próprias das petionárias; (iv) valorização cambial. Os efeitos desses fatores devem ser identificados, separados e distinguidos pelo Departamento de cada indicador relevante apresentado pela indústria doméstica. (...) A indústria doméstica vendeu, produziu, faturou, contratou, etc. mais em P5 do que em qualquer outro ano do período sob investigação. P5 foi o período em que o maior número de funcionários estava sendo empregado pelas empresas e com os montantes mais altos de massa salarial. Além disso, as empresas apresentaram altíssimo grau de utilização da capacidade instalada. A análise dos indicadores da indústria nacional é essencial para trazer a objetividade necessária exigida pelo Art. 14 do Decreto 1602/95. Essa análise deve separar os efeitos de outros fatores conhecidos do efeito que se pretende atribuir às importações a preço de dumping, dentre eles a redução das exportações da indústria doméstica, o aumento das importações próprias das petionárias, a retração do mercado durante a crise financeira internacional de 2008/2009, assim como a valorização cambial, dentre outros.”

As empresas produtoras coreanas apresentaram uma série de argumentações referente à situação das empresas brasileiras, individualmente.

Com relação ao nexo causal, as empresas Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco alegaram que não existe nexo causal, uma vez que “o pico das importações coincide com o melhor desempenho dos indicadores da indústria doméstica”.

E continuaram, afirmando que: “Apesar de as importações terem aumentado, elas não tiveram qualquer impacto sobre a indústria doméstica. A verdade é que o consumo brasileiro recuperou-se fortemente no pós-crise e enfrentou um pico de demanda de aço laminado plano em 2010. Com isso, mesmo as empresas que investiram em aumento de linhas de produção atingiram 95% de utilização da capacidade efetiva em P5. A indústria nacional estava no limite máximo de utilização e não pode atender o aumento do consumo de mercado que quase dobrou. Nesse momento, as importações foram necessárias para suprir uma parcela do mercado brasileiro e, tanto não causaram qualquer dano à indústria doméstica brasileira que os indicadores em P5 foram melhores do que em P4 e P1. As importações não retiraram mercado da indústria nacional, como querem aludir as petionárias em petição protocolada em 29.02.2012. As importações somente preencheram o mercado que não seria atendido pela indústria nacional por inexistência de capacidade instalada suficiente. As próprias petionárias corroboram esse argumento, quando elas mesmas realizaram importações para satisfazer esse incremento da demanda. Nenhuma empresa que estivesse com ociosidade de sua planta nacional importaria para suprir a sua

(Fls. 138 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

demanda. Ou seja, quem ocasionou o grande aumento das importações foram também as próprias peticionárias, pela importação que elas mesmas fizeram e pela capacidade instalada insuficiente. (...) Seria equívocado a indústria nacional querer comparar a evolução do mercado em volumes relativos e dizer que ‘em 2010, porém, é que se observa a maior perda de participação da indústria doméstica, pois essa passou a responder por 64% do mercado’. Em 2010, juntamente com o recorde histórico de vendas de laminados planos pelas peticionárias, o mercado nacional chegou a consumir quase três milhões de toneladas. (...) Podem ser identificados, no presente caso, como comentado, diversos aspectos que causaram dano à indústria doméstica e não guardam relação com as importações investigadas. Faz-se necessária, portanto, uma análise específica de segregação para cada um destes elementos, incluindo: (i) retração do mercado durante a crise financeira internacional de 2008/2009; (ii) redução das exportações da indústria doméstica; (iii) aumento das importações próprias das peticionárias; (iv) valorização cambial. vale ressaltar que essa lista não é exaustiva, e que quaisquer outros fatores que desde já são de conhecimento dessa autoridade investigadora devem também ser considerados, analisados, e expurgados.”

Em manifestação protocolada em 12 de julho de 2012, as empresas importadoras Electrolux do Brasil S/A e Electrolux da Amazônia Ltda. alegaram que: “O aumento do volume das importações investigadas, entretanto, não resultou em dano à indústria doméstica. Aliás, a melhor informação disponível nos autos indica não haver nexo de causalidade entre essa elevação e o alegado dano. E tanto isso é verdade, especialmente no que tange às importações provenientes da China, que de 2008 para 2009, quando a indústria doméstica apresentou o pior quadro do período. houve acentuada queda das exportações chinesas, que passaram de 135. 113,89 toneladas para 83.461,64 toneladas. Por outro lado, de 2009 para 2010, quando o volume importado da China aumentou para 404.463,80 toneladas, houve também significativa melhora dos indicadores de desempenho da indústria doméstica. Diante disso, pode-se afirmar que, ainda que durante o período investigado (i) os preços das importações investigadas tivessem sido inferiores aos praticados até então pela indústria doméstica; (ii) os preços da indústria doméstica tivessem apresentado tendência de queda e (iii) os aumentos de alguns itens que compõem o custo do produto não tivessem sido repassados aos clientes, fato é que as importações das origens investigadas, assim como as provenientes de outros países cresceram ao longo do período não em decorrência do alegado dumping, mas devido aos altos preços praticados internamente e à valorização cambial, que tornaram o mercado brasileiro mais atraente para os demais ofertantes internacionais e a importação economicamente mais viável para os clientes locais. A esses fatores, sorna-se o aumento da demanda, não atendida pela indústria doméstica.”

Além disso, essas empresas apresentaram diversos comentários sobre a situação individual de cada empresa que compõe a indústria doméstica e, por fim, o alegado dano à indústria doméstica foi atribuído a outros fatores: “A crise econômica e a conseqüente diminuição do consumo, com criação de excedente, em todo o inundo certamente desempenharam papel importante na situação do mercado brasileiro, principalmente em 2009. Tal situação naturalmente afetou o desempenho da indústria nacional naquele ano. O aumento de importações de outras origens pela própria indústria doméstica pode ser considerado também um fator que afetou alguns de seus indicadores de desempenhos. A valorização do Real frente ao dólar e os incentivos fiscais concedidos por alguns Estados brasileiros à importação de aço são outros fatores que devem ser considerados nessa análise, uma vez que justificam o aumento das importações, inclusive de outras origens, e não guardam qualquer relação com o alegado dumping.”

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, alegaram a inexistência de nexo de causalidade, uma vez que qualquer “piora apresentada nos indicadores da indústria doméstica nos anos de 2008 e 2009 deveu-se claramente à crise econômica mundial que diminuiu a demanda pelo produto.”

(Fls. 139 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

Ainda segundo essas empresas, mesmo que assim não fosse, seria necessário esclarecer a “péssima gestão da indústria doméstica que mesmo supostamente sofrendo danos e dificuldade de competir com o produto importado aumentou sua capacidade instalada, investiu em novas contratações, aumentou a massa salarial e reduziu a produtividade dos empregados.”

Além disso, as empresas chinesas manifestaram que as importações da indústria doméstica devem ser consideradas nessa análise, da mesma forma que as importações de outras origens e o desempenho das exportações.

As empresas do grupo Posco, em manifestação conjunta, após comentar o comportamento de diversos indicadores de desempenho concluíram que “nota-se uma clara indicação da ausência denexo causal entre a redução do preço dos produtos das origens investigadas e o aumento das importações. Isso também comprova que não existe nexo causal entre a diminuição das vendas da indústria doméstica e o aumento das importações, haja vista que as vendas da indústria doméstica para o mercado interno somente reduziram de P3 a P4 (...), período em que o volume de importações apresentou a menor taxa de crescimento. Por tais motivos, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído às importações das origens investigadas (...). Não obstante, essas informações também repelem a existência de dumping e enfraquecem a solicitação de aplicação de direito antidumping.”

A indústria doméstica protocolizou manifestação em 29 de fevereiro de 2012 sobre a evolução da economia brasileira de 2006 a 2010. Foi informado que: “A análise do PIB sob a ótica da demanda permite observar que, em 2009, distintamente do observado nos demais anos da série, a demanda interna apresentou pior desempenho do que a demanda externa líquida (...). Ou seja, nos demais anos do período 2006-2010 foi o mercado interno o elemento chave para o crescimento (pré-crise) e recuperação (pós-crise) da economia brasileira. Assim como a economia e a produção industrial brasileiras, o mercado nacional de laminados planos revestidos apresentou incremento de 2006 a 2008 (34% em termos acumulados), retração de 10%, em 2009, e recuperação em 2010 (46%, em relação a 2009, e 31%, em relação a 2008), conforme ilustrado pelo Gráfico 1. Em termos de composição, observa-se substancial transformação do mercado, com penetração crescente das importações, notadamente daquelas originárias dos países sob investigação. (...) Constata-se, portanto, que ao longo do período de análise de dano, a indústria doméstica perdeu participação de mercado, perda esta explicada pelo avanço das importações de produto objeto de dumping.”

Com relação à evolução das importações de laminados planos revestidos a indústria doméstica informou: “O incremento das importações originárias dos países objeto de investigação decorreu de seus baixos preços (...). À exceção de 2006, o preço médio dessas importações foi inferior àquele observado para as compras das demais origens. (...) Os baixos preços praticados pelos fornecedores dos países objeto de investigação implicaram não apenas deslocamento das importações de LPR originárias dos demais países, mas também das vendas da indústria doméstica (...). Ressalte-se ainda, (...) que ao longo do período sob análise ocorreu aprofundamento da subcotação dos preços dos produtos importados a preços de dumping, em relação ao preço da indústria doméstica, notadamente em 2009 e 2010, redundando em aumento substancial da participação das importações originárias dos países sob investigação no mercado brasileiro, causando dano à indústria doméstica. (...) De 2006 a 2008, a indústria doméstica apresentou crescimento de vendas para o mercado interno, no faturamento líquido e em seus resultados. Em 2009, frente ao incremento das importações objeto de investigação, aliado à drástica redução de seus preços, e à retração do mercado brasileiro, em decorrência da crise, a indústria apresentou retração em todos esses indicadores. Superada a crise, a despeito do forte incremento do mercado doméstico, a indústria não retomou sua trajetória de crescimento, tendo em vista a forte penetração das importações originárias dos

(Fls. 140 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

países sob investigação, realizadas a preços subcotados. Isto é, se comparado com o desempenho apresentado em 2008, período pré-crise, é possível observar as perdas incorridas pela indústria em decorrência do aumento das importações objeto de investigação. Em termos de vendas para o mercado doméstico, a despeito de o mercado ter apresentado incremento de 35% no primeiro triênio do período sob análise, a indústria doméstica apresentou aumento acumulado de apenas 19%, em função do crescimento das importações, em especial daquelas originárias dos países sob investigação, conforme mencionado anteriormente. Em 2009, o crescimento das importações dos países sob análise, aliado à queda de seus preços, implicou contração das vendas da indústria doméstica (13%, em relação ao ano anterior), maior do que seria explicada pela crise da economia brasileira, e não obstante seu esforço de redução de preços nesse ano em função da crescente competição com as importações a preços de dumping. Superada a crise, em 2010, apesar do incremento do mercado em 31%, em relação a 2008, as vendas da indústria doméstica apresentaram-se praticamente estáveis (retração de 1,2%). A retração das vendas, em 2010, somente não foi maior porque a indústria doméstica, de forma a enfrentar a concorrência das importações objeto de investigação, foi forçada a reduzir seus preços em relação àqueles praticados em 2008. Assim, quando confrontado 2010 com o período pré-crise (2008), se observa que a indústria doméstica reduziu seus preços, em R\$ correntes, em cerca de 7,5%, implicando retração de seu faturamento líquido em 8,5% (...). Deve ser observado que a redução de preço médio da indústria doméstica, de 2008 para 2010, ocorreu a despeito do incremento do custo unitário (mensurado com base no CPV pertinente a vendas no mercado interno). (...) a) o ano de 2006, configurou-se em período atípico em função da explosão do alto-forno de uma das empresas, que, por conta disso ficou desligado por 6 meses. Assim, com vistas a não prejudicar o fornecimento a seus clientes, a empresa adquiriu placas e bobinas a quente no mercado, implicando assim maiores custos e menores resultados; e b) em 2008, a indústria doméstica sofreu alteração de sua estrutura tendo em vista que uma das empresas foi incorporada a uma fornecedora de bobina quente. Assim, a exemplo das demais empresas integrantes da indústria doméstica, essa empresa se beneficiou de redução do custo de sua matéria-prima, uma vez que ela deixou de comprar bobina quente (principal insumo) a preço de mercado e passa a receber a custo de transferência, contribuindo para a redução de custos da indústria doméstica. Na ausência da referida alteração, ou seja, caso a empresa em tela continuasse a adquirir de terceiros a bobina quente, as perdas da indústria doméstica teriam sido ainda mais significativas.(...) A aparente melhora do desempenho da indústria doméstica em 2010 quando comparado com o desempenho de 2009 resultou tão somente da superação da crise financeira internacional - outro fator que, em conjunto com as importações objeto de dumping, resultou em perdas significativas para indústria doméstica. Assim como as perdas decorrentes de "outros fatores" não podem ser atribuídas às importações objeto de dumping, a aparente "melhora" da indústria doméstica em decorrência da superação da crise brasileira não pode ser considerada como justificativa para não aplicação de medida antidumping. Cabe na realidade distinguir os efeitos de outros fatores, de forma a averiguar os impactos das importações sob investigação sobre a indústria doméstica. No caso específico, a comparação do desempenho da indústria doméstica em 2008 e 2010 permite uma exata avaliação dos impactos significativos que aquelas importações tiveram sobre a indústria e as perdas delas decorrentes.”

#### **6.10. Do posicionamento do DECOM**

O DECOM ressalta que analisou todos os fatores elencados pelas partes interessadas, particularmente os preços e os volumes das importações brasileiras das demais origens frente às importações investigadas e a crise internacional em 2009..

(Fls. 141 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

### **6.11. Das demais alegações**

Em 4 de julho de 2011, a empresa Renault do Brasil S/A se manifestou em relação ao interesse da indústria nacional: “(...) ainda que se observe, com facilidade, o fortalecimento das usinas brasileiras, tanto pelo aumento da capacidade produtiva nos últimos anos, a Renault informou que o mercado brasileiro é um dos mais caros do mundo para se adquirir LPRs, e a aplicação de uma sobretaxa à importação de LPRs, traria grandes problemas à indústria automobilística brasileira, e que afetarão diretamente o mercado consumidor nacional.”

Na resposta ao questionário do importador, protocolada em 4 de julho de 2011, a Volkswagen afirmou que é essencial poder continuar contando com a possibilidade de adquirir laminados planos revestidos junto a fornecedores estrangeiros.

Essa empresa afirmou que, ainda que preço seja somente um dos fatores levado em consideração no momento de decidir pela aquisição do produto fabricado no Brasil ou em outros países, é evidente que a imposição de medidas antidumping seria “catastrófica” para a indústria automobilística nacional.

A empresa importadora Dânica Termointustrial Brasil LTDA, em manifestação protocolada em 16 de julho de 2012, ponderou que: “Cumprir informar que atualmente no Brasil apenas a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), atende a demanda específica da empresa e vende bobina de aço pré-pintado, de forma que no corrente ano a lead time para o atendimento dos pedidos passou de 4 (quatro) semanas para 8 (oito) semanas. Informamos também que os prazos de pagamentos de 7 (sete) dias a partir da entrega da matéria prima acaba inviabilizando o fluxo de caixa de empresa que em muitas vezes parcela os seus produtos para os clientes. Ressalta-se que a importação das referidas bobinas é uma forma de fomentar a concorrência de um segmento onde uma única empresa é capacitada para atender às grandes demandas industriais.”

As empresas Dongbu, Union Steel e Hyundai Hysco alegaram: “Por se tratar de um produto siderúrgico, base de inúmeras cadeias produtivas, a proteção que seria dada a apenas três empresas – a ArcelorMittal Brasil, a CSN e a Usiminas – seria um ônus a inúmeras empresas consumidoras intermediárias desses produtos, aos consumidores finais (ou seja, à população brasileira) e a setores produtivos como um todo. É desnecessário lembrar que, ao impor tal barreira, onerando uma série de cadeias produtivas, os impactos econômicos seriam desastrosos, como o aumento de preços internos de uma série de produtos de consumo (automóveis, linha branca, etc.). Tudo isso não somente encarecerá ainda mais o que já é consagrado como o ‘aço mais caro do mundo’, mas também contribuirá para o comprometimento da inflação no Brasil.”

A Bluescope Steel, em sua manifestação final, alegou a “intenção” da indústria doméstica de promover a reserva de mercado, inclusive fazendo referência a “ato de concentração”. O Departamento deixou de reproduzir tal alegação, uma vez que sua análise não se insere na esfera da competência do DECOM.

As empresas chinesas Zhangjiagang, Tangshan, Angang, Wuhan, Zhejiang e Changshu, em sua manifestação final, pediram, ante a hipótese de a investigação ser encerrada com aplicação de direito antidumping, solicitou sejam utilizados os valores reportados pelas empresas exportadoras com vistas ao cálculo de direito inferior à margem de dumping, com base na subcotação. Caso os dados das empresas exportadoras não fossem considerados para esse fim, fosse utilizado o preço constante das estatísticas oficiais de importação.

(Fls. 142 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

As empresas Baoshan e Baosteel, em sua manifestação final citaram que diversos importadores, exportadores e principalmente consumidores de LPR apontaram a inexistência de relação de causalidade entre as importações e o alegado dano, aduzindo que o preço de LPR no Brasil é um dos mais caros do mundo, fugindo aos padrões internacionais, que as importações de outras origens podem ter causado dano à indústria doméstica, inclusive porque haveria pouca diferença entre os preços das importações investigadas e as demais, a retração do mercado mundial, o aumento das importações realizadas pela própria indústria doméstica em razão de “falta de capacidade” e o fato de o maior volume de importações ter coincido com o ano em que a indústria doméstica teria apresentado seu melhor desempenho.

Em manifestação protocolada em 6 de janeiro de 2012, a empresa Bluescope argumentou que a indústria doméstica procura acabar com a concorrência no mercado brasileiro, com nítida possibilidade de concentração de mercado de laminados planos revestidos no Brasil.

### **6.12. Da conclusão sobre o dano causado à indústria doméstica**

As importações objeto de dumping aumentaram continuamente ao longo do período de análise: 170,8%, de 2006 para 2007; 141,4% no período subsequente; 9,1%, de 2008 para 2009, apesar da retração do mercado; e finalmente 219,7% de 2009 para 2010.

De 2006 para 2007, quando as importações em questão tiveram o seu primeiro aumento, embora ainda representassem pequena parcela do consumo nacional aparente, observou-se que a situação da indústria doméstica como um todo melhorou: aumentos na produção, no volume vendido, na receita de vendas, na relação custo/preço e na rentabilidade.

Ainda que se leve em consideração que 2006 foi um ano atípico, em razão da explosão do alto forno da CSN, a melhora da indústria doméstica é observável em quase todos os indicadores.

Tal fato se repetiu de 2007 para 2008, não obstante o aumento significativo das importações (cerca de 100.000 t). Houve elevação das vendas e da lucratividade, quando os indicadores apresentaram o melhor desempenho dentre os anos considerados no período analisado pelo Departamento.

Em 2009, por outro lado, observou-se o pior resultado da indústria doméstica. A retração nas vendas foi acompanhada de queda na produção e na rentabilidade. As importações, contudo, aumentaram 9,1%, em razão da redução de mais de 25% no seu preço (que se tornou subcotado em relação ao preço médio da indústria doméstica, ressalte-se). Isso, somado à retração da demanda observada nesse ano, resultou em um aumento relativo das importações no consumo nacional aparente, em detrimento da participação da indústria doméstica.

No entanto, 2009 foi marcado pelos efeitos da crise financeira internacional, de forma que, embora essas importações possam ter contribuído para a deterioração da situação da indústria doméstica, houve outros fatores concorrentes, inclusive outras importações que não as cursadas a preços de dumping.

Finalmente, em 2010, ano em que as importações a preço de dumping e subcotadas em relação à indústria doméstica cresceram significativamente, inclusive dobrando sua participação no consumo nacional aparente, observou-se uma recuperação generalizada dos indicadores da indústria doméstica.

Embora tenha sido observada queda no preço médio de venda, tal fato foi acompanhado de queda no custo de produção e, excetuando-se os reflexos decorrentes do crescimento das despesas financeiras, a rentabilidade foi crescente.

(Fls. 143 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

E mais, há que se considerar que o desempenho em 2010 foi negativamente afetado por decisões das empresas que compõem a indústria doméstica de complementar seu *mix* de produtos com material importado. Tais decisões, com certeza, retiraram da indústria doméstica potencial volume de produção, o que, por si só, resultou em algum impacto sobre o custo de produção.

Ao mesmo tempo, se observou uma forte redução nas exportações da indústria doméstica, em que pese o crescimento em 2010 comparativamente a 2009 ou 2008. Assim, se 2006 foi marcado pela elevação dos custos da indústria doméstica em decorrência do acidente em uma das empresas, pode-se dizer que esse mesmos custos, em 2010, sofreram reflexos dos baixos volumes de exportação.

Em resumo, ainda que se pudesse alegar a existência de dano à indústria doméstica em 2010, não seria possível atribuí-lo ao aumento das importações. Isso porque a série temporal analisada mostrou que o aumento das importações a preços de dumping foi sempre acompanhado de melhora no desempenho da indústria doméstica.

Além disso, nunca é demais ressaltar que outros fatores devem ser levados em consideração na análise do desempenho da indústria doméstica.

Como já mencionado anteriormente, houve um volume considerável de importações das demais origens. Apesar de tais importações, em volume, terem sido inferiores às importações investigadas e do seu preço superar o preço das importações investigadas, tais importações representaram 17,4% do consumo nacional aparente (1,8 p.p. a menos que as importações investigadas).

Além disso, tais importações aumentaram continuamente sua participação no mercado. Ressalte-se ainda que tais importações também estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica, conforme se observa na tabela a seguir.

Subcotação – Demais Importações (Em reais corrigidos / t)

Itens	2006	2007	2008	2009	2010
a. Preço Médio - Indústria Doméstica	2.548,86	2.711,48	2.741,81	2.411,93	2.357,77
b. Preço Médio CIF Internado – Demais Importações	2.590,26	2.601,29	2.783,46	2.486,93	2.008,96
c. Subcotação (a – b)	(41,40)	110,19	(41,65)	(75,00)	348,81

Concluiu-se, pois, que uma conjunção de fatores influenciou o desempenho da indústria doméstica no período sob análise, e em especial 2010, período de investigação da existência de dumping. E o que se observou foi a indústria doméstica ter apresentado desempenho melhor do que em outros períodos, em que tais fatores não estavam presentes.

Assim, não se pôde concluir que a indústria doméstica sofreu dano causado pelas importações a preços de dumping.

(Fls. 144 da Circular SECEX nº 47, de 26/09/2012).

## **7. DA CONCLUSÃO DO PARECER**

Consoante a análise precedente, ainda que se tenha determinada a existência de dumping nas exportações de laminados planos revestidos da Austrália, China, Índia e México para o Brasil, não se concluiu que tais importações tenham causado dano à indústria doméstica.

Assim, propõe-se o encerramento da investigação sem aplicação de medida antidumping definitiva às importações de laminados planos revestidos. Dessa forma, sugere-se a expedição de Circular SECEX tornando pública a decisão de encerrar a investigação sem aplicação de direitos antidumping, nos termos do inciso I do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995.