



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

CIRCULAR Nº 35, DE 18 DE JUNHO DE 2014
(Publicada no DOU em 20/06/2014)

O SECRETÁRIO 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 52272.001463/2012-34 e do Parecer nº 15, de 3 de junho de 2014, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados indícios suficientes da existência de dumping nas exportações para o Brasil de pneus novos radiais para ônibus ou caminhão, aros 20”, 22” e 22,5”, comumente classificadas no item 4011.20.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da República da Coreia, Reino da Tailândia, República da África do Sul, Federação Russa, Taipé Chinês e Japão, e de vínculo significativo entre as importações alegadamente objeto de dumping e os indícios de dano à indústria doméstica, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente, sem recomendação de aplicação de direito provisório.
2. Informar que essa determinação tem por objetivo permitir que o produtor/exportador estrangeiro avalie a conveniência de assumir voluntariamente compromisso de preço, previsto no art. 35 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995.
3. Estabelecer que o compromisso de preço que vier a ser apresentado com base na determinação preliminar positiva divulgada nesta Circular, considerando os prazos da investigação, deverá ser protocolizado no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – Secretaria de Comércio Exterior – Departamento de Defesa Comercial – DECOM, no seguinte endereço: EQN 102/103 Norte, Lote 1, Mezanino, sala 108, CEP 70.722-400, Brasília, Distrito Federal.
4. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

1. ANTECEDENTES

1.1. Do direito antidumping nas importações da China

Em 16 de maio de 2008, por meio da Circular SECEX nº 27, de 14 de maio de 2008, foi iniciada investigação de prática de dumping nas exportações para o Brasil de pneus de construção radial, de aros 20”, 22” e 22,5”, para uso em ônibus e caminhão, comumente classificadas na Nomenclatura Comum do Mercosul sob o código 4011.20.90, originárias da República Popular da China, bem como do dano decorrente de tal prática.

Em 19 de dezembro de 2008, em face da constatação de prática de dumping por parte dos exportadores chineses e de dano à indústria nacional decorrente de tal prática, foi aplicado direito antidumping provisório no valor de US\$ 1,33/kg, por seis meses, sobre as importações dos pneus acima descritos, por meio da Resolução CAMEX nº 79, de 18 de dezembro de 2008.

Em 18 de junho de 2009, por meio da Resolução CAMEX nº 33, de 9 de junho de 2009, a investigação foi encerrada com aplicação de direitos antidumping definitivos, por um prazo de até 5 (cinco) anos, sobre as importações originárias da China, variando entre US\$ 1,12/kg e US\$ 2,59/kg, dependendo da margem de dumping apurada.

2. DA INVESTIGAÇÃO

2.1. Da petição

A Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos – ANIP, doravante denominada simplesmente ANIP ou peticionária, protocolou, em 31 de julho de 2012, petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de pneus novos radiais para ônibus ou caminhão, aros 20”, 22” e 22,5”, originárias da República da Coreia, Reino da Tailândia, República da África do Sul, Federação Russa e Taipé Chinês, doravante denominados, respectivamente, Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia e Taipé Chinês, bem como do dano decorrente de tal prática.

Após o exame preliminar da petição, foi solicitado à peticionária, em 31 de agosto de 2012, com base no **caput** do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, informações complementares àquelas fornecidas na petição.

Em 10 de janeiro de 2013, a peticionária protocolou correspondência, requerendo que fossem também investigadas as exportações do produto sob análise do Japão para o Brasil, bem como apresentando proposta de valor normal para esse país, juntamente com as respectivas fontes de informação.

Em 11 de janeiro de 2013, a peticionária protocolou parte da resposta ao ofício supracitado, sendo que o restante foi protocolado em 29 de janeiro, juntamente com correções referentes às informações inicialmente apresentadas.

Em 12 de março de 2013, foram solicitados esclarecimentos adicionais acerca de informações complementares à petição. A resposta foi protocolada tempestivamente.

(Fls. 3 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

Em 8 de maio de 2013, após a análise das informações apresentadas, a peticionária foi informada de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

2.2. Da notificação aos governos dos países exportadores

Em 8 de maio de 2013, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, os governos da África do Sul, Coreia do Sul, Japão, Rússia, Tailândia e Taipé Chinês foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas à abertura de investigação de dumping de que trata o presente processo.

2.3. Do início da investigação

Tendo sido verificada, nos termos do § 1º do art. 20 do Decreto nº 1.602, de 1995 a correção e a adequação dos elementos de prova oferecidos na petição e a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações de pneus de carga originários dos países investigados para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 28, de 7 de junho de 2013, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 10 de junho de 2013.

2.4. Da notificação de início de investigação e da solicitação de informações às partes

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

Juntamente com a notificação de abertura, foi encaminhada cópia da Circular SECEX nº 28, de 2013. Ademais, observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, aos fabricantes/exportadores e aos governos dos países exportadores foram enviadas cópias do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

À exceção dos governos dos países exportadores e da peticionária, foram enviados ainda questionários a todos os importadores e produtores/exportadores identificados, visto que não houve seleção.

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

2.5. Do recebimento das informações solicitadas

2.5.1. Dos produtores nacionais

Foram solicitadas informações complementares à peticionária, que foram respondidas dentro do prazo estipulado.

2.5.2. Dos importadores

As seguintes empresas importadoras apresentaram suas respostas dentro do prazo originalmente previsto no Regulamento Brasileiro: Rede Brasileira de Pneus Ltda., RJU Comércio e Beneficiamento de Frutas e Verduras Ltda., Transportadora Batista Ltda., Scapini Transporte e Logística Ltda. e Transpower Transporte Rodoviário Ltda.

As empresas Hiperhauss Construções Ltda., Cantu Comércio de Pneumáticos, Rodoviário Diamante Ltda., Transportes Gral Ltda. e Transportes Rodoviários Letsara Ltda. apresentaram resposta ao questionário fora do prazo estabelecido, tendo sido notificadas de que as informações constantes de suas respostas não seriam anexadas aos autos do processo e não seriam consideradas nas determinações.

Solicitaram prorrogação de prazo para entrega do questionário e responderam tempestivamente os importadores: Macroport Internacional, Nitron Partes e Equipamentos, Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias Ltda. (Codime), GRK Comércio De Pneus Ltda., Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda. (Link), Abastecedora Gral, Scania Latin America Ltda., Seccional Comércio Internacional Ltda. e Ventus Pneus Importadora e Distribuidora Ltda.

As empresas Jo Pneus Ltda., Ribeiro S/A Comércio de Pneus, Ambra Importadora e Exportadora Ltda. e F. Vachileski & Cia Ltda. solicitaram a prorrogação do prazo, mas não apresentaram resposta ao questionário. Já a empresa SEKA Comércio, Importação e Exportação e Transp. Eireli, informou que adquiriu produtos para consumo próprio e em pequena quantidade e que não tem a intenção de comercializar o mesmo futuramente. Por isso, optou por não responder ao questionário.

As empresas Alpha - Importação, Exportação e Logística Ltda., Beta Indústria e Com. de Artefatos de Borrachas Ltda., Borrachas Tipler, Isola Representações Indústria e Comércio Ltda., Supermix Concreto S.A., Volvo do Brasil Veículos Ltda., Drugovich Pneus Ltda., Drugovich Tecnologia em Borracha Ltda., GD Pneus Ltda. e Cooperativa de Consumo dos Transportadores Rodoviários enviaram comunicado informando não terem importado o objeto analisado das origens investigadas.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às respostas aos questionários do importador para as empresas Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias Ltda. e Transportadora Batista Ltda. com vistas a sanar pendências formais relacionadas à confidencialidade das informações prestadas.

2.5.3. Dos produtores/exportadores

Os produtores/exportadores Apollo Tyres South Africa (Pty) Ltd., da África do Sul, Hankook Tire Co. Ltd. e Kumho Tires Co. Inc., da Coreia do Sul, Sumitomo Rubber Industries Ltd., do Japão e OAO Cordiant (Sibur Russian Tyres OJSC), da Rússia, após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário tempestivamente.

Já os produtores/exportadores Yokohama Tyre Sales Co Ltd., Maxxis International Co. Ltd. e Michelin Siam Group Co. Ltd., da Tailândia; OOO Nizhnekamsk Solid Steel Cord Tire Factory, da Rússia; e Cheng-Shin Rubber Ind. Co. Ltd., de Taipé Chinês não apresentaram resposta ao questionário.

Cabe destacar que a empresa Deestone Co. Ltd., da Tailândia, manifestou-se alegando não produzir o produto objeto da investigação, visto que, segundo a empresa, esta só produz pneu diagonal, dessa forma não apresentou resposta ao questionário enviado.

Já a empresa Hsing Kwo Rubber Mfg. Co. Ltd., de Taipé Chinês, apesar de ter apresentado resposta ao questionário, não teve esta resposta juntada aos autos por não ter apresentado, apesar de instada a fazê-lo, a tradução juramentada dos seus documentos.

A empresa Bridgestone Corporation, do Japão, informou que exportou pneus em quantidade insignificante para o Brasil e em caráter suplementar, já que as fábricas brasileiras cobrem quase toda a demanda de pneus de ônibus e caminhões. Foram enviadas estatísticas, porém o questionário não foi respondido.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais às empresas Apollo Tyres South Africa (Pty) Ltd., da África do Sul, Hankook Tire Co. Ltd. e Kumho Tires Co. Inc., da Coreia do Sul, Sumitomo Rubber Industries Ltd., do Japão e OAO Cordiant (Sibur Russian Tyres OJSC), da Rússia, e dando-lhes oportunidade para reapresentar dados aparentemente inconsistentes. A Apollo Tyres South Africa (Pty) Ltd., ao contrário das outras empresas mencionadas, não apresentou a complementação de sua resposta ao questionário dentro do prazo concedido.

As informações complementares solicitadas às produtoras/exportadores em epígrafe e que foram respondidas tempestivamente foram consideradas para fins da análise de determinação preliminar.

2.6. Das verificações in loco

2.6.1. Na indústria doméstica

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, foram realizadas verificações **in loco** nas instalações da Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda., em Americana – SP, no período de 18 a 22 de novembro de 2013; nas instalações da Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda., no Rio de Janeiro – RJ, no período de 4 a 8 de novembro de 2013; e nas instalações da Pirelli Pneus Ltda., em Santo André – SP, na semana de 25 a 29 de novembro de 2013, com o objetivo de confirmar as informações prestadas no curso da investigação e obter maiores esclarecimentos.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação encaminhado previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e nas respostas às informações complementares. Os indicadores da indústria doméstica levam em consideração os resultados da verificação **in loco**.

A versão reservada dos Relatórios de Verificação **in loco** constam dos autos reservados do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais, sendo que a versão confidencial do Relatório de Verificação **in loco** foi anexada aos autos confidenciais.

2.6.2. Nos produtores/exportadores

Em face do disposto no § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram enviadas correspondências para os produtores/exportadores da Coreia do Sul, Hankook Tire Co., Ltd. e Kumho Tires Co., Inc., informando a intenção de se 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, foram confirmados os períodos de realização dos procedimentos e enviou os respectivos roteiros contendo informações sobre os documentos e registros a serem examinados, os principais assuntos a serem abordados e a metodologia de trabalho a ser utilizada.

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

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, a representação diplomática da República da Coreia foi notificada sobre a realização das verificações **in loco**. Assim, realizou-se as verificações **in loco** na sede da empresa Kumho, em Seul, nos dias 10 a 14 de fevereiro de 2014; e na sede da empresa Hankook, em Seul, nos dias 17 a 21 de fevereiro de 2014.

Foram seguidos os procedimentos previstos nos roteiros de investigação, tendo sido objeto de verificação as informações apresentadas pelas empresas ao longo da investigação.

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, os relatórios das verificações **in loco** foram juntados aos autos reservados do processo e as versões confidenciais foram disponibilizadas às respectivas partes interessadas. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação **in loco** foram recebidos em bases confidenciais. As informações apresentadas incorporam os resultados das referidas verificações **in loco**.

2.7. Da solicitação de audiência

Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2013, a Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda. apresentou manifestação solicitando audiência de meio de período com o objetivo de discutir: a) a presença de dano e o nexo de causalidade; b) a existência de elementos necessários para a aplicação de uma medida provisória; c) o período de investigação utilizado para a determinação de dumping e dano.

Diante do solicitado, realizou-se, em 27 de dezembro de 2013, audiência de meio de período para discussão do item “a”.

As partes interessadas Link, JSC Cordiant e a ANIP reduziram a termo suas manifestações na audiência dentro do prazo de 10 (dez) dias corridos, contado da data de realização da audiência. Dessa forma, as referidas manifestações foram consideradas.

2.8. Da solicitação de aplicação de medida antidumping provisória

Em 31 de julho de 2012, no mesmo documento em que se solicitava a abertura da investigação, a Petionária requereu, nos termos do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, a aplicação de medida antidumping provisória de forma a evitar o agravamento do dano no curso da investigação.

Procedeu-se, então, à determinação preliminar, tendo sido consideradas as informações apresentadas até 26 de março de 2013.

3. DO PRODUTO

3.1. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação consiste em pneus novos utilizados em ônibus e caminhões, de construção radial, aros 20”, 22” e 22,5”, projetados para serem usados com ou sem câmara de ar, originários da Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão, e exportados para o Brasil.

O produto objeto da investigação deve atender ao especificado nas Portarias INMETRO nº 482/2010 e nº 267/2011, e nas Resoluções CONMETRO nº 05/2008 e nº 07/2009.

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

Estão excluídos os pneus de construção diagonal e aqueles de construção radial com aros distintos daqueles especificados no item anterior.

O produto objeto da investigação classifica-se no item tarifário 4011.20.90 da NCM/SH. A alíquota do Imposto de Importação aplicável ao produto objeto da investigação manteve-se em 16% no período entre abril de 2007 a março de 2012, conforme se verifica na Tarifa Externa Comum – TEC, dos anos acima elencados, disponível no endereço www.mdic.gov.br.

3.2. Do produto similar

O produto similar vendido no Brasil e os similares destinados ao consumo interno no mercado da Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão consistem em pneus radiais utilizados em ônibus e caminhões, de construção radial, aros 20”, 22” e 22,5”, projetados para serem usados com ou sem câmara de ar, classificados no item 4011.20.90 da NCM/SH.

O produto similar nacional deve atender ao especificado nas Portarias INMETRO nº 482/2010 e nº 267/2011, e nas Resoluções CONMETRO nº 05/2008 e nº 07/2009.

Conforme informações obtidas do peticionário e dos produtores/exportadores, o produto objeto da investigação, o fabricado no Brasil e os destinados ao consumo interno no mercado dos países investigados apresentam as mesmas características físico-químicas, aplicações e processo produtivo, e atendem aos mesmos requisitos técnicos, não havendo, portanto, fatores impeditivos de substituição de um pelo outro.

Dessa forma, foi considerado, preliminarmente, que o produto fabricado no Brasil e os destinados ao consumo interno nos mercados dos países investigados são similares ao produto objeto da investigação exportado para o Brasil das origens investigadas

4. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

Para fins de determinação preliminar de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, as linhas de produção de pneus radiais para ônibus e caminhão, aros 20”, 22” ou 22,5”, das empresas Goodyear, Pirelli e Michelin.

5. DO DUMPING

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

5.1. Do dumping para efeito do início da investigação

Quando do início da investigação, utilizou-se o período de abril de 2011 a março de 2012, a fim de se verificar a existência de indícios de dumping nas exportações de pneus de carga da Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão para o Brasil.

5.1.1. Do valor normal no início da investigação

No tocante aos países analisados, não foram encontrados preços específicos de pneus de carga para as medidas inseridas no escopo da análise, tanto em relação às suas vendas internas como nas exportações para terceiros países. Assim, para cada país analisado, optou-se por construir o valor normal com base em estimativas de custos de produção, despesas operacionais e margens de lucro. Para fins de apuração do custo de produção, foram considerados inicialmente os coeficientes técnicos relativos às matérias-primas utilizadas na produção do pneu de medida 295/80 R22,5, fornecidos pela indústria doméstica.

As matérias-primas podem ser classificadas em 6 categorias, quais sejam: “borracha natural”, “borracha sintética”, “negro de fumo”, “arames”, “náilon (tecido)” e “químicos”. Com base no consumo desses materiais para a produção de uma unidade de pneu, apurou-se o coeficiente técnico de cada categoria, ou seja, o percentual de participação da categoria na unidade de pneu, em termos de peso, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Materiais	kg	%
Borracha Sintética	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Borracha Natural	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Negro de Carbono	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Reforço Metálico	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Tecidos	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Químicos e Outros	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
TOTAL MATERIAL	[CONFIDENCIAL]	100

A peticionária identificou os códigos tarifários do Sistema Harmonizado (SH) para cada matéria-prima e outros insumos principais utilizados na fabricação de pneu.

A seguir, apurou-se o preço médio de importação de cada uma das subposições selecionadas, à exceção daquelas referentes a produtos químicos, para cada um dos países investigados, com base nas estatísticas disponibilizadas pelo Trademap, para o período abril 2011 a março 2012. A esse preço médio foi adicionado o direito de importação correspondente, obtido por meio de consulta ao sítio eletrônico da OMC, e um montante correspondente a 3,15% do preço de importação a título de despesas de internação (parâmetro idêntico àquele utilizado em investigação anterior referente a pneus de carga de mesmas medidas, originários da China). Para os grupos de insumos em que foi identificada mais de uma subposição do SH, calculou-se o preço médio internado ponderado relativo às subposições selecionadas.

Ressalta-se que, no caso das importações russas, o último trimestre disponibilizado pelo Trademap é o 1º trimestre de 2006. Assim, com base nas estatísticas daquele trimestre foram identificados os principais exportadores dos produtos sob consideração e apurou-se o preço de exportação do principal exportador de cada produto para a Rússia no período de abril de 2011 a março de 2012. Nos casos em que o principal exportador não realizou operações para a Rússia no período sob análise, apurou-se o preço de exportação do segundo principal exportador. Saliente-se que, no caso de tecidos, como não foram registradas importações russas no 1º trimestre de 2006, e tendo em conta que esses materiais são pouco representativos, não foi apurado preço médio de importação para a Rússia no período sob análise.

De forma a se obter o custo com matéria-prima relativo à produção de uma tonelada de pneu, foram aplicados aos preços médios internados os coeficientes técnicos pertinentes. No que se refere aos produtos químicos, tendo em vista a diversidade de produtos utilizados, assim como a diversidade de produtos classificados nas subposições do Sistema Harmonizado, implicando grande dispersão de preços, considerou-se não ser adequado seguir o procedimento adotado para os demais materiais. Assim,

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

determinou-se o custo de químicos e outros materiais com base na participação desses produtos no custo com matéria-prima [CONFIDENCIAL], conforme observado na estrutura de custo da indústria doméstica.

Para determinação do custo de utilidades, foram considerados [CONFIDENCIAL] de energia elétrica ([CONFIDENCIAL]kwh) e de gás ([CONFIDENCIAL]m³, equivalente a [CONFIDENCIAL]kcal), conforme informado pela indústria doméstica, bem como os preços dessas fontes de energia em cada país sob análise. Para as demais utilidades (outros combustíveis e água), considerou-se a participação no custo de utilidades da indústria doméstica referente ao pneu aro 22,5”.

Com vistas à determinação do custo da mão de obra direta, tomou-se como base a produtividade da indústria doméstica no período de abril de 2011 a março de 2012 (78 t/empregado ano). Em relação aos países investigados, foram encontrados custos de mão de obra por mês ou por hora, dependendo do país. Desse modo, de forma se apurar o custo por tonelada, fez-se necessário o cálculo da produtividade por empregado mês e por empregado hora. Dividindo-se por 12 a produtividade informada pela indústria doméstica, apurou-se uma produtividade de 6.458,33 kg/empregado mês. Para se determinar o valor por empregado hora, considerou-se jornada de trabalho de 40 horas semanais. Assim, tendo-se em conta que um ano possui 52,14 semanas, pode-se estimar um montante de 2.085 horas trabalhadas por ano, resultando em uma produtividade de 37,17 kg/empregado hora.

Para as demais rubricas do custo de produção, tomou-se como base a sua participação na estrutura de custo da indústria doméstica. Desse modo, no caso dos custos variáveis, considerou-se participação de [CONFIDENCIAL] dos outros custos variáveis no total. Já em relação aos custos fixos, a participação dos demais custos correspondeu a [CONFIDENCIAL].

As despesas gerais, administrativas e de venda, bem como os montantes de lucro, foram apurados com base em demonstrativos de resultados de empresas produtoras de pneus de carga, localizadas nos países investigados. Uma vez que a empresa utilizada na apuração da margem de lucro da Rússia registrou lucro operacional inexpressivo, não se configurando, portanto, em montante razoável de lucro, foi considerada como margem para esse país a média das margens dos países para os quais foi possível se estimar tal indicador (Coreia do Sul, Japão, Tailândia e Taipé Chinês). Metodologia idêntica foi adotada na apuração do lucro da África do Sul. No caso das despesas operacionais, considerou-se como percentual para esse país a média dos demais países.

Por fim, apurados os custos de produção, as despesas operacionais e os montantes de lucro, pôde-se construir o valor normal de cada país sob análise. Para fins de justa comparação com o preço de exportação, o valor normal foi ajustado para a condição de venda FOB, uma vez que, conforme será abordado adiante, o preço de exportação foi apurado em tal condição de venda. Assim, foi adicionado ao valor construído o percentual de 3,15% a título de despesas portuárias. Conforme já mencionado, tal percentual foi estimado com base em investigação anterior envolvendo o produto exportado pela China. Considerou-se ainda que as empresas utilizadas na apuração das despesas operacionais efetuaram todas as suas vendas arcando com as despesas de frete. Desse modo, não foi adicionado frete interno ao valor construído, não implicando prejuízo aos exportadores.

Com base nesses dados, foi apurado o valor normal construído para as origens investigadas no início da investigação:

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

	África do Sul	Coreia do Sul	Japão	Rússia	Tailândia	Taipé Chinês
1. Custos Variáveis	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
1.1. Materiais	3.427,97	3.316,64	3.458,11	4.520,41	3.051,83	2.818,03
1.2. Utilidades	53,70	144,80	284,70	60,60	195,30	132,90
1.3. Outros Custos Variáveis	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2. Custos Fixos	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2.1. Mão de obra	250,00	440,00	848,09	120,00	40,00	220,00
2.2. Outros Custos Fixos (inclusive depreciação)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
3. Custo de Produção	4.868,75	5.576,81	7.462,15	5.602,45	3.797,84	4.157,76
4. Despesas Operacionais (SG&A)	895,85	1.282,67	2.835,62	504,22	417,76	457,35
5. Lucro Operacional	461,17	685,95	1.029,78	488,53	210,78	323,06
6. Valor Construído	6.225,77	7.545,42	11.327,55	6.595,21	4.426,39	4.938,17
7. Valor Normal FOB	6.421,88	7.783,10	11.684,37	6.802,96	4.565,82	5.093,72

5.1.2. Do preço de exportação

Para fins de apuração do preço de exportação da Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão, foram consideradas as respectivas vendas do produto sob análise para o Brasil no período de avaliação da existência de indícios de dumping (abril de 2011 a março de 2012). Os dados referentes a tais vendas foram obtidos das estatísticas oficiais brasileiras de importação, disponibilizadas pela RFB.

Tal preço, para cada uma das origens investigadas, é demonstrado no quadro a seguir:

Preço de Exportação

País de Exportação	Valor Exportado (FOB US\$)	Volume Exportado (t)	Preço de Exportação (US\$/t)
África do Sul	16.789.469	3.973	4.225,38
Coreia do Sul	104.562.511	22.554	4.636,07
Japão	68.023.258	14.391	4.726,93
Rússia	12.128.709	2.992	4.054,33
Tailândia	22.154.011	5.147	4.303,99
Taipé Chinês	28.692.895	7.102	4.040,22

5.1.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping

País	Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
África do Sul	6.421,88	4.225,38	2.196,49	51,98
Coreia do Sul	7.783,10	4.636,07	3.147,03	67,88
Japão	11.684,37	4.726,93	6.957,44	147,19
Rússia	6.802,96	4.054,33	2.748,63	67,80
Tailândia	4.565,82	4.303,99	261,83	6,08
Taipé Chinês	5.093,72	4.040,22	1.053,50	26,08

5.1.4. Da conclusão

A partir das informações apresentadas na petição de início da investigação, constatou-se a existência de indícios de prática de dumping nas exportações de pneus de carga para o Brasil, originárias de Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão, realizadas no período de abril de 2011 a março de 2012.

5.1.5. Das manifestações acerca do valor normal

A empresa Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias, importadora independente do produto objeto da investigação, em manifestação protocolada em 15 de outubro de 2013, contestou a metodologia utilizada para o cálculo do valor normal do Japão para fins de abertura da investigação com base no valor construído, que somou US\$ 11.684,37/t. Alegou que o valor obtido se encontraria excessivamente elevado e, portanto, fora da realidade. Em particular, explicou que no processo de investigação de pneus de carga originários da China os valores foram bem inferiores aos considerados para o mercado japonês no processo em questão, calculados na ocasião com base no preço de exportação para terceiro país, no caso EUA (os preços obtidos somaram US\$ 4,69/kg (aro 20''), US\$ 6,31/kg (aro 22''), e US\$ 5,03/kg (aro 22,5'')). A Codime questionou, ainda, o fato de a peticionária ter alegado dificuldade em obter dados de operações mercantis normais no Japão, já que uma das empresas nacionais representada pela peticionária é associada de uma das empresas japonesas que exportam para o Brasil. Criticou também o fato de não ter sido escolhido um terceiro país de economia de mercado para servir de referência para a obtenção do valor normal.

5.1.6. Do posicionamento acerca do valor normal

Para fins de abertura de investigação, avaliou-se a petição continha indícios da existência de dumping, de dano à indústria doméstica e denexo causal entre ambos. Para esse fim, o levaram-se em consideração eventuais dificuldades da peticionária em obter preços reais de venda do produto similar destinado ao consumo interno no mercado do Japão no período de análise de dumping, em que pese o relacionamento entre uma das empresas que inicialmente apoiara o pleito (e em seguida retirou seu apoio devido justamente ao relacionamento com o produtor/exportador japonês). Dessa forma, com base no exame de informações de outras fontes disponíveis, entendeu-se que, para fins de abertura da investigação, a petição continha elementos suficientes, incluindo os itens utilizados no cálculo do valor construído do Japão, que justificassem a abertura da investigação.

5.2. Do dumping para efeito de determinação preliminar

5.2.1. Da Coreia do Sul

A totalidade das importações originárias da Coreia do Sul foi produzida pelas empresas Kumho Tire Co. Inc. e Hankook Tire Co. Ltd.. A apuração da margem de dumping da Kumho Tire Co. Inc. teve como base os dados por ela apresentados e verificados. Apesar de a Hankook Tire Co. Ltd. ter respondido tempestivamente o questionário do produtor/exportador, seu valor normal e preço de exportação foram apurados, em consequência dos resultados da verificação **in loco**, com base nos fatos disponíveis no processo, nos termos do § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

5.2.1.1. Da Hankook Tire Co. Ltd.

5.2.1.1.1. Da confiabilidade dos dados apresentados

Do resultado da verificação **in loco** realizada nessa empresa, concluiu-se não haver confiabilidade na totalidade dos dados apresentados pela empresa durante a investigação.

Ainda no primeiro dia da verificação **in loco**, testes feitos mostraram que, enquanto no ambiente utilizado para as extrações dos dados reportados (chamado doravante de “ambiente 1”) havia seis usuários conectados, em outro ambiente do sistema da empresa (“ambiente 2”) havia mais de duzentos usuários conectados naquele mesmo instante. O esperado, conforme admitido pela empresa, seria obter resultado idêntico, sendo mais adequado o número de duzentos usuários conectados, por ser uma empresa de grande porte. Por poder tal discrepância ser eventualmente atribuída a um procedimento de balanceamento de carga no servidor, continuou-se a verificação da confiabilidade com extrações de dados no ambiente 2.

Todas as extrações feitas no ambiente 2 apresentaram divergências com relação ao que fora reportado quando da resposta ao questionário do produtor/exportador, sendo que em nenhuma das extrações no ambiente 1 feitas até aquele momento havia discrepâncias com o reportado.

Solicitada, no ambiente 2, a extração das vendas do produto similar ao produto sob investigação no mercado sul-coreano, o resultado exibido continha valores totais de valor, peso e quantidade sensivelmente distintos do reportado e um número 1,8% maior de transações do que o reportado na resposta ao questionário. Extração do valor e volume total das exportações da empresa para o Brasil apresentou discrepância com o que fora reportado e verificado horas antes no ambiente 1. A extração, no ambiente 2, de vendas totais da empresa no mercado interno foi interrompida com erro devido ao grande volume de dados solicitados. Havia sido concluída pouco tempo antes, sem qualquer erro, no ambiente 1, uma extração que demandava muito mais dados e que conciliou com o reportado (vendas totais da empresa para todos os países, incluindo a Coreia do Sul).

Dado que ao se formular as determinações, são levadas em conta as informações verificáveis que tenham sido adequadamente apresentadas, em respeito ao princípio da ampla defesa, foi dada à empresa múltiplas oportunidades para que fossem apresentadas explicações. A empresa, em todas as ocasiões, alegou genericamente que tais resultados eram inesperados e que se tratava de um erro, sem apresentar a origem ou sequer indícios de que se tentou apurar o que ocorreu. Segundo o representante da empresa, no período do dia em que foram feitas as extrações que apresentaram divergência, o setor administrativo estaria inserindo dados nessa tabela e alterando o programa para realização de auditoria no final do mês, manipulando os dados referentes a 2013 e 2014. Nessas inserções e alterações do programa, segundo ele, deve ter sido inserido algum erro, que ocasionou as discrepâncias nas extrações de dados. Perguntados a

respeito de mais detalhes sobre as alterações, os consultores e especialistas em TI da empresa ali presentes afirmaram que não sabiam exatamente os números, e tampouco os erros. Também não foram apresentadas as alegadas “alterações no programa” feitas pela equipe administrativa ou feito estudo minucioso das planilhas com os resultados completos das extrações que apresentaram resultado divergente, o que, salienta-se, não demandava conhecimentos de TI. Alegou ainda a empresa, no último dia de verificação, mas depois do encerramento formal desta, que o erro havia sido corrigido, sem qualquer explicação sobre o que de fato havia ocorrido ou o que havia sido feito para corrigi-lo.

A explicação apresentada não se sustenta quando confrontada com os fatos. Não apenas também no período em que o erro teria supostamente sido inserido foram feitas extrações no ambiente 1 que conciliaram com o reportado, bem como as manipulações alegadas também não explicam as diferenças nas variáveis de sistema (usuários e carga de trabalho do servidor, dentre outros) entre os ambientes. A única documentação apresentada foi um histórico de execução de uma transação, porém tal histórico nada explica ou sequer aparenta ser relacionado com o erro que alegadamente ocorreu, visto que ele se refere a outro usuário e a uma transação distinta das utilizadas nas extrações.

Ademais, a mera alegação de que havia erro na base de dados também não se sustenta quando se considera que a extração, no ambiente 2, das vendas totais no mercado interno da empresa foi interrompida, após mais de uma hora e meia de processamento, com falhas por volume excessivo de dados. Horas antes fora concluída com sucesso e com poucos minutos de processamento extração, no ambiente 1, das vendas totais da empresa para todos os países. As extrações no ambiente 2 concluídas com sucesso apresentaram resultados discrepantes. Em suma, as informações dadas pela empresa não permitem concluir se os dados corretos eram os reportados ou se, na verdade, corretos seriam os dados discrepantes extraídos do ambiente 2.

Isto posto, pelas divergências nas variáveis do ambiente de Tecnologia de Informação da empresa, combinadas com as discrepâncias nas extrações e também com a ausência de explicações convincentes por parte da empresa durante a verificação, mesmo dispondo esta de três dias completos para buscar uma explicação robusta e coerente, considera-se que há ausência de confiabilidade na totalidade dos dados apresentados pela Hankook Tire Co. Ltd..

5.2.1.1.2. Da margem de dumping

Em face do exposto no item anterior, o valor normal para a empresa Hankook Tire Co. Ltd. foi apurado conforme procedimento explanado no item 5.2.4. Já o preço de exportação foi apurado com base nos dados das importações brasileiras de produto objeto da investigação produzido pela Hankook, disponibilizados pela RFB, na condição **FOB**.

A tabela a seguir apresenta o valor normal, o preço de exportação e as margens absoluta e relativa de dumping para a empresa Hankook Tire Co. Ltd.

Margem de Dumping – Hankook Tire Co. Ltd.

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/t)	Margem Relativa de Dumping
7.551,33	4.644,30	2.907,03	62,6%

5.2.1.1.3. Das manifestações

Em 7 de março de 2014, a Hankook apresentou manifestação em decorrência da verificação **in loco**. O documento continha informações relativas a “pequenas correções” e sobre o teste de totalidade. Em

relação às pequenas correções, foram apresentadas novas informações referentes a reembolso de imposto de **drawback**, despesa indireta de vendas, despesa financeira, Anexo D-7, produção de outros produtos e venda de conjuntos de pneus (alegou-se que o código de produto referente às vendas de conjunto, extraídas quando da verificação, [CONFIDENCIAL]. No tocante ao teste de totalidade, a empresa alegou que o teste ocorreu ao final do dia, o que teria coincidido com o fechamento de dados daquele dia e que a equipe de informática teria verificado um erro de processamento de dados, motivo das alterações dos dados. Anexou a empresa telas do sistema com o resultado de algumas extrações que conciliariam com os dados reportados.

5.2.1.1.4. Do posicionamento acerca da manifestação apresentada pela Hankook

Esclarece-se, inicialmente, que as correções do Anexo D-7 e da produção de outros produtos não se deram em sede de “pequenas correções”, oportunidade dada à empresa para reapresentar informações por ocasião do início da verificação **in loco**, mas sim foram correções de dados identificados como incorretos durante a verificação **in loco**.

Ao contrário do alegado na manifestação, com relação às vendas de conjuntos, [CONFIDENCIAL]. Conforme consta do relatório de Verificação, os próprios representantes da empresa afirmaram que se tratava de vendas de produto objeto da investigação. É leviano alterar-se a ordem dos fatos, e fazer crer que se inferiu erroneamente, quando não foi isto o que ocorreu. Salienta-se que poderia a empresa demonstrar os fatos agora alegados durante a verificação **in loco**, e que a falta de tempo naquela ocasião decorreu de sua própria falha, ao apresentar todos os códigos de produto da empresa apenas no quarto dia de verificação, quando isto havia sido solicitado ainda no primeiro dia.

Com relação à manifestação relacionada ao teste de totalidade das vendas, que culminou nas conclusões trazidas na seção 4.3.2.1.1, ressalta-se que, também nesta manifestação protocolada após a verificação **in loco**, nenhuma explicação concreta foi apresentada. Conforme consta no relatório da verificação **in loco**, o erro de processamento alegado não foi, em nenhum momento, explicado. Simplesmente apresentar telas em que o resultado da extração concilia com o reportado não explica o erro e tampouco permite concluir se os números corretos são os reportados ou os que divergiram. Não trouxe a manifestação nenhum fato de relevância para o deslinde da questão, além de terem sido tais informações apresentadas de forma intempestiva, dada a impossibilidade de verificação após ter sido realizada a visita à empresa.

A tentativa de explicação trazida na manifestação não encontra esteio em nenhum dos documentos presentes nos autos e sequer nos fatos relatados pela empresa durante a verificação. Naquela ocasião, a empresa alegou que o erro ocorreu durante todo o período da tarde, devido a alterações para uma auditoria no final do mês. Posteriormente, por meio da manifestação, alegou que o erro que ocasionou as divergências ocorreu por alterações ocorridas no final do dia devido ao fechamento dos dados daquele dia. A confusão com relação ao período de tal erro apenas evidencia o cerne da questão, que é o fato de a empresa não conseguir apontar sequer o que seria o alegado erro e o que foi feito para corrigi-lo. Não tem a empresa, pela contradição apresentada, tampouco conhecimento do motivo do suposto erro. Impossível apontar com certeza, portanto, quais seriam os dados corretos extraídos do sistema da empresa.

5.2.1.2. Da Kumho Tire Co. Inc.

5.2.1.2.1. Do valor normal

O valor normal foi preliminarmente apurado com base nos dados fornecidos pela Kumho. Para tal, foram analisados os preços unitários de venda no mercado sul-coreano líquidos de impostos e os

(Fls. 15 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

montantes referentes a desconto para pagamento antecipado, desconto de [CONFIDENCIAL], ajuste de cobrança, abatimentos, despesa financeira, frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa de armazenagem, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesa indireta de vendas, despesa de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados.

Contudo, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**, alterou-se preliminarmente os valores relativos a despesa financeira, despesa indireta de vendas, despesa de manutenção de estoques e despesas gerais, administrativas e financeiras.

Com relação às despesas gerais, administrativas e financeiras, utilizadas no cálculo dos custos de produção, recalculou-se o montante das outras despesas operacionais e das despesas financeiras. Nas outras despesas operacionais foram desconsiderados os valores referentes aos dividendos e as receitas e despesas com diferenças de câmbio, sendo seu valor final, em relação ao custo total, [CONFIDENCIAL]%. Na taxa de despesas financeiras foram consideradas somente as despesas com juros e os ganhos em responsabilidades perdoadas, resultando em um percentual de despesas financeiras, em relação ao custo total, de [CONFIDENCIAL]%.

Os valores relacionados à despesa financeira foram recalculados, uma vez que se considerou que não foram apresentados elementos e explicações convincentes para que se considere adequada a utilização de taxas de juros distintas no cálculo das despesas financeiras reportadas. Os cálculos apuraram uma taxa de juros comum para P5 de [CONFIDENCIAL]%, calculada por meio da média ponderada entre os empréstimos da Kumho em Wons Coreanos e Dólares Estadunidenses, tendo sido utilizada a taxa de câmbio média mensal do Banco Central do Brasil. Não foi utilizada a taxa de juros de mercado prescrita pelo Governo Coreano pelo fato de haver no processo informações específicas dos empréstimos da empresa, permitindo-se apurar, portanto, informações mais precisas.

Tais alterações na taxa de juros implicaram no recálculo do custo de manutenção de estoque. Adicionalmente, também se realizou outro ajuste nas despesas de manutenção de estoque. Ao invés de ter sido aplicada tal proporção ao preço unitário, a proporção foi aplicada ao custo unitário de produção do mês da fatura.

Foram efetuadas alterações na metodologia de cálculo das despesas indiretas de venda. Com base no que foi apurado na verificação **in loco**, as contas contábeis do grupo de [CONFIDENCIAL] foram reclassificadas de despesas domésticas para despesas comuns. Pelo fato de somente se possuir o valor dessas contas referente a um mês, o percentual observado neste mês foi aplicado ao valor total do período da investigação. Visto que os demais [CONFIDENCIAL] estão diretamente vinculados [CONFIDENCIAL], a mesma proporção foi aplicada às rubricas de [CONFIDENCIAL]. O valor referente a provisão para devedores duvidosos foi retirado das despesas domésticas do grupo de outras despesas, por não se tratar de despesa efetiva. Ainda no grupo de outras despesas, houve também reclassificação para despesa com exportação do reportado para a conta [CONFIDENCIAL]. Finalizando os ajustes concernentes às despesas indiretas de vendas, o valor de KRW [CONFIDENCIAL], relativo às despesas de vendas comuns aos mercados doméstico e de exportação, foi realocado ponderadamente pelo total de receitas com as vendas da empresa. Com os ajustes **supra**, alcançou-se uma razão de despesa indireta de vendas de [CONFIDENCIAL]% para o mercado doméstico e [CONFIDENCIAL]% para o mercado de exportação.

Em seguida, considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que [CONFIDENCIAL] quilogramas do produto similar foram vendidas no mercado interno sul-coreano a preços inferiores ao custo unitário mensal de cada produto (CODIP). Esse volume representou [CONFIDENCIAL]% do volume total de vendas, [CONFIDENCIAL] quilogramas.

Assim, de acordo com a alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos da alínea supracitada, caracteriza-o como em quantidades substanciais. Além disso, constatou-se que houve vendas nessas condições ao longo de um período dilatado, nos termos da alínea “a” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, ou seja, durante todo o período da investigação de 12 meses.

Ademais, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [CONFIDENCIAL] quilogramas ([CONFIDENCIAL]% das vendas abaixo do custo mensal) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado de cada produto (CODIP) obtido no período da investigação, considerado como período razoável, para efeitos da alínea “c” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante de [CONFIDENCIAL] quilogramas foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto na alínea “c” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, do volume total de vendas do produto similar da Kumho no mercado interno sul-coreano, reportados na resposta ao questionário do produtor/exportador, [CONFIDENCIAL] quilogramas foram consideradas como operações mercantis normais e analisadas com vistas à determinação do valor normal. Apesar de terem sido verificadas vendas para partes relacionadas estas não foram desconsideradas, visto que o preço de venda à parte relacionada não foi inferior ou superior a 3% do preço de venda à parte não relacionada, conforme análise realizada por CODIP.

O volume total comercializado pela Kumho no mercado interno sul-coreano e considerado para cálculo do valor normal, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi considerado, **a priori**, em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de pneus de carga exportados ao Brasil no período.

Entretanto, na comparação do valor normal com o preço de exportação de cada produto (CODIP) exportado ao Brasil, os volumes comercializados pela Kumho no mercado interno coreano dos produtos (CODIPs) [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] não foram considerados em quantidade suficiente, uma vez que, individualmente, não superaram 5% do volume de pneus de carga de tais características exportados ao Brasil no período.

Adicionalmente, no que concerne aos pneus de CODIP [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], tal comparação evidenciou que não houve vendas no mercado interno da Coreia do Sul no período objeto da investigação.

Por esse motivo, nos termos do inciso II do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal para os produtos dos CODIPS citados anteriormente foi baseado no valor construído no país de origem, como tal considerado o custo de produção no país de origem acrescido de razoável montante a título de custos gerais, administrativos e financeiros, conforme reportado na resposta ao questionário, além da margem de lucro. A margem de lucro foi calculada considerando-se a receita, em condições normais de comércio, no mercado interno da empresa. Para os CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], por não ter sido reportado custo na resposta ao questionário, foi utilizado o custo reportado para os

(Fls. 17 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], respectivamente, por serem os que apresentam características mais próximas a esses pneus.

Dessa forma, tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Kumho Tire Co. Inc., na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 4.774,15/t** (quatro mil e setecentos e setenta e quatro dólares estadunidenses e quinze centavos por tonelada).

5.2.1.2.2. Do preço de exportação

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

Para fins de apuração preliminar do preço de exportação da Kumho, nas vendas diretas e indiretas para o Brasil, foram analisados os preços unitários brutos de venda e os montantes referentes a frete interno da unidade de produção/armazenagem ao porto de embarque, despesa de exportação, despesas com embalagem, manuseio de carga e corretagem, reembolso de imposto, despesa financeira, despesa indireta de vendas, reportados na resposta ao questionário do produtor/exportador. Todas as exportações para o Brasil se deram na base [CONFIDENCIAL]. No caso das vendas indiretas, por ter sido verificada que a [CONFIDENCIAL] é mera intermediária no negócio, foi considerado nos cálculos o preço de venda da Kumho para a [CONFIDENCIAL].

Contudo, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**, alterou-se preliminarmente os valores relativos a despesa financeira, despesas indiretas de venda e acrescentou despesas de manutenção de estoques.

No que diz respeito à despesa financeira, recalculou-se o seu valor com base na taxa de juros de curto prazo obtida pela divisão do total de juros pagos pela média de empréstimos da empresa (em Wons Coreanos e em Dólares Estadunidenses) realizados no período da investigação. Foi considerado que deve ser utilizada uma única taxa de juros de curto prazo, uma vez que não foram apresentados elementos suficientes para que se considere adequada a utilização de taxas distintas em tais anexos, como reportado pela Kumho.

Com relação às despesas indiretas de venda, conforme explicado no item anterior, o valor relativo às despesas de vendas comuns sofreu alterações e modificou o rateio do cálculo das despesas indiretas de vendas. Deste modo, alcançou-se uma razão de despesa indireta de vendas de [CONFIDENCIAL]% para o mercado doméstico e [CONFIDENCIAL]% para o mercado de exportação.

O valor relativo a despesas de manutenção de estoque foi acrescentado às vendas de exportação ao Brasil, uma vez não reportado pela empresa. A despesa de manutenção de estoque foi calculada com base na metodologia reportada para as vendas no mercado interno da empresa.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Kumho, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 4.448,77/t** (quatro mil e quatrocentos e quarenta e oito dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada).

5.2.1.2.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, são explicitadas no quadro a seguir:

Margem de Dumping – Kumho Tires Co., Inc			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/t)	Margem Relativa de Dumping
4.772,69	4.448,77	323,92	7,3%

5.2.2. Do Japão

A apuração do valor normal e do preço de exportação da empresa Sumitomo Rubber Industries Ltd. teve como base a resposta ao questionário do produtor/exportador.

Como já mencionado, a empresa Bridgestone Corporation não respondeu ao questionário, e seu valor normal e preço de exportação foram apurados com base nos fatos disponíveis no processo, nos termos do § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, conforme explicitado no item 5.2.4.

De acordo com os dados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB, o produto objeto da investigação exportado do Japão para o Brasil no período de investigação de dumping foi produzido somente por essas duas empresas.

5.2.2.1. Da Sumitomo Rubber Industries, Ltd.

5.2.2.1.1. Do valor normal

O valor normal da Sumitomo Rubber Industries – SRI foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa em sua resposta ao questionário do produtor/exportador.

Os códigos de identificação do produto – CODIP utilizados para categorizar o produto similar foram determinados considerando-se o aro, o índice de carga e o índice de velocidade. Nos casos em que não se dispõe de índices de carga e de velocidade, os CODIPs foram determinados com base no aro e no índice de força.

Em relação aos custos de produção apresentados pela SRI, cabe ressaltar que não houve necessidade de se efetuar ajustes, sobretudo pelo fato de os insumos terem sido adquiridos de fornecedores independentes, segundo informações da empresa.

Inicialmente constatou-se que as vendas abaixo do custo no momento da venda representaram 95,8% do volume total de vendas do produto similar no mercado japonês ao longo do período de investigação da existência de dumping. Assim, nos termos da alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais. Considerou-se ainda que essas vendas foram realizadas ao longo de um período dilatado, já que a análise incluiu o período de doze meses de apuração da existência de dumping.

Em cumprimento ao disposto na alínea “c” do § 2º c/c 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi verificado se as vendas ocorridas abaixo do custo permitiam cobrir todos os custos dentro de um

período razoável. Foi constatado que algumas operações, as quais correspondiam a 0,25% do volume de tais vendas, permitiam tal recuperação. Essas vendas foram reincorporadas à análise.

Cabe destacar que, nos termos da já mencionada alínea “c”, considerou-se que o período de doze meses configurava um período razoável, uma vez que tal lapso temporal já eliminaria efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Ressalta-se ainda que a apuração de resultados das empresas se dá normalmente nesse interstício de tempo.

Para cada CODIP em que a SRI realizou vendas no mercado japonês para partes relacionadas e não relacionadas, foram verificados se os preços de venda para partes relacionadas divergiam dos preços para partes não relacionadas em mais de 3%. Em somente dois CODIPs, constatou-se que tal discrepância era inferior a 3%. Desse modo, as vendas dos demais CODIPs para partes relacionadas foram excluídas da análise. Considerando que, em somente dois dos onze CODIPs em que foram verificadas vendas para partes relacionadas e não relacionadas, o preço de ambas as vendas não variava em mais em 3%, as operações referentes aos CODIPs que foram vendidos somente a partes relacionadas também foram desconsideradas para fins de apuração do valor normal.

Isto posto, restaram, para apuração do valor normal, volume de vendas do produto similar destinado ao consumo interno no mercado japonês, em condições normais de comércio, equivalente a 2,9% do volume total de exportações para o Brasil. Assim, para fins de apuração do valor normal, tal volume foi considerado insuficiente, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995. Desse modo, o valor normal foi construído com base nos custos de produção.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, na apuração do valor normal, somente os CODIPs exportados para o Brasil no período de análise de dumping. Construiu-se inicialmente um preço referente a cada um desses CODIPs no mercado interno do Japão, tomando como base o custo de produção do CODIP. A esse custo foi adicionada margem de lucro apurada por meio da comparação entre o custo total de produção e o valor total líquido das operações de venda no mercado japonês realizadas em condições normais de comércio (vendas não excluídas equivalentes a 2,9% das exportações).

O valor líquido foi apurado deduzindo-se do preço bruto de venda no mercado japonês os montantes referentes a descontos, custo financeiro da operação, frete, despesas de armazenamento, despesas de publicidade, outras despesas diretas de venda e despesas indiretas de venda.

Calculou-se então a média dos preços construídos dos CODIPs ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim valor normal, na condição **ex fabrica**, de US\$ **4.848,14/t** (quatro mil e oitocentos e quarenta e oito dólares estadunidenses e quatorze centavos por tonelada).

5.2.2.1.2. Do preço de exportação

O preço de exportação da SRI foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, considerando-se os preços efetivos de venda ao mercado brasileiro, de acordo com o **caput** do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

No período de investigação de dumping, as vendas da SRI para o Brasil foram intermediadas pela Sumitomo Rubber Industries Tire Trading - SRIT e pela Sumitomo Rubber Latin America – SRLA, esta última localizada no Chile. Somente nos dois últimos dias do período (30 e 31/3/2012), ocorreram vendas para a Sumitomo Rubber do Brasil, que iniciou suas atividades em abril de 2012. Para essas vendas, não houve intermediação da SRLA.

De forma a se proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, tomou-se como base os preços brutos de venda da SRLA para os compradores independentes no Brasil, sendo deduzidos de tais preços montantes referentes a custo financeiro da operação, frete doméstico, despesas de armazenamento, frete internacional, despesas de publicidade, custos de embalagem, outras despesas diretas de venda, despesas indiretas de venda da SRI e da SRIT, demais despesas operacionais da SRIT e despesas operacionais da SRLA, bem como montantes a título de margens de lucro da SRIT e da SRLA, nos termos do § 2º do art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995. Uma vez que tais empresas são relacionadas à SRI, esses montantes foram apurados com base na margem de lucro auferida por um revendedor independente.

No caso das vendas para a Sumitomo Rubber do Brasil, tendo em vista que a SRI não dispõe dos preços brutos de venda para os compradores independentes no Brasil, tais preços foram estimados, considerando-se, para cada CODIP, os preços brutos médios ponderados de venda da SRLA para os compradores independentes no Brasil no mês de março de 2012, mês em que ocorreram as vendas para a Sumitomo Rubber do Brasil.

Efetuada as citadas deduções, apurou-se o valor total líquido das exportações da SRI para o Brasil. Dividindo-se tal valor pelo volume total exportado em toneladas, apurado com base nos pesos unitários de cada código de produto, obteve-se preço de exportação, na condição **ex fabrica**, de **US\$ 4.506,38/t** (quatro mil e quinhentos e seis dólares estadunidenses e trinta e oito centavos por tonelada).

5.2.2.1.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping – Sumitomo Rubber Industries

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/t)	Margem Relativa de Dumping
4.848,14	4.506,38	341,76	7,6%

5.2.3. Da Rússia

A apuração do valor normal e do preço de exportação da empresa OAO Cordiant teve como base a resposta ao questionário do produtor/exportador.

Como já mencionado, a empresa OOO Nizhnekamsk Solid Steel Cord Tire Factory não respondeu ao questionário, e seu valor normal e preço de exportação foram apurados com base nos fatos disponíveis no processo, nos termos do § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, conforme explicitado no item 5.2.4.

De acordo com os dados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB, o produto objeto da investigação exportado da Rússia para o Brasil no período de investigação de dumping foi produzido somente por essas duas empresas.

5.2.3.1. OAO Cordiant

5.2.3.1.1. Do valor normal

O valor normal da Cordiant foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno russo, de acordo com o contido art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995. Os códigos de identificação do produto - CODIPs utilizados para categorizar o produto similar foram determinados considerando-se o aro, o índice de carga e o índice de velocidade.

Em relação aos custos de produção apresentados pela Cordiant, cabe ressaltar que não houve necessidade de se efetuar ajustes, sobretudo pelo fato de os insumos terem sido adquiridos de fornecedores independentes, segundo informações da empresa.

Constatou-se que as vendas abaixo do custo representaram 60,7% do volume total de vendas do produto similar no mercado russo ao longo do período de investigação da existência de dumping. Assim, nos termos da alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais. Considerou-se ainda que essas vendas foram realizadas ao longo de um período dilatado, já que a análise incluiu o período de doze meses de apuração da existência de dumping.

Em cumprimento ao disposto na alínea “c” do § 2º c/c 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, deve ser verificado se as vendas ocorridas abaixo do custo permitem cobrir todos os custos dentro de um período razoável. Foi constatado que algumas operações, as quais correspondiam a 15,5% do volume de tais vendas, permitiam tal recuperação. Essas vendas foram reincorporadas à análise.

Cabe destacar que, nos termos da já mencionada alínea “c”, considerou-se que o período de doze meses configurava um período razoável, uma vez que tal lapso temporal já eliminaria efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Ressalta-se ainda que a apuração de resultados das empresas se dá normalmente nesse interstício de tempo.

Isto posto, restou, para apuração do valor normal, um volume de vendas no mercado russo superior a 5% das quantidades destinadas ao Brasil. Ademais, verificou-se que, para todos os CODIPs exportados para o Brasil, o volume remanescente de vendas no mercado russo, após as referidas exclusões, também foi superior a 5% das exportações para o Brasil. Assim, para fins de apuração do valor normal, tal volume foi considerado suficiente, nos termos do §3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Segundo a empresa, o preço de venda no mercado russo, informado na resposta ao questionário, já se encontra líquido de descontos. Assim, para fins de apuração do valor normal, considerou-se tal preço de venda deduzido dos montantes referentes a abatimentos, custo financeiro da operação, frete, despesas de propaganda, despesas de assistência técnica e despesas indiretas de venda.

Uma vez que a empresa não forneceu peso unitário para alguns códigos de produto, foi atribuído a esses códigos, para fins de determinação do volume total em toneladas, o menor peso unitário dentre os informados para os demais códigos, nos termos do disposto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, na apuração do valor normal, somente os CODIPs exportados para o Brasil no período de análise de dumping. Apurou-se inicialmente o preço médio de cada CODIP no mercado interno da Rússia, após as deduções mencionadas

(Fls. 22 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

anteriormente. Calculou-se então a média desses preços ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim valor normal **ex fabrica** de **US\$ 4.521,11/t** (quatro mil quinhentos e vinte e um dólares estadunidenses e onze centavos por tonelada).

5.2.3.1.2. Do preço de exportação

O preço de exportação da Cordiant foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa. Foram considerados os preços efetivos de venda ao mercado brasileiro, de acordo com o **caput** do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

De forma a se proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com o art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, foram deduzidos dos preços brutos de venda da Cordiant ao Brasil os montantes referentes a despesas de logística, custo financeiro da operação, despesas de propaganda, despesas de assistência técnica e despesas indiretas de venda.

Efetuada as citadas deduções, apurou-se o valor total líquido das exportações da Cordiant ao Brasil. Dividindo-se tal valor pelo volume total exportado em toneladas, apurado com base nos pesos unitários de cada código de produto, obteve-se preço de exportação de **US\$ 3.899,12/t** (três mil oitocentos e noventa e nove dólares estadunidenses e doze centavos por tonelada).

5.2.3.1.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping – Cordiant

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem Absoluta de Dumping (US\$/t)	Margem Relativa de Dumping
4.521,11	3.899,12	621,99	16,0%

5.2.4. Dos demais produtores/exportadores

Conforme já mencionado anteriormente, os demais produtores/exportadores identificados no processo ou não responderam ao questionário ou não apresentaram resposta adequada. Para esses produtores/exportadores e para aqueles não identificados, as margens de dumping foram apuradas com base nas fontes utilizadas no cálculo das margens para fins de abertura da investigação, de acordo com o país sede de cada produtor/exportador. Essas margens foram atualizadas conforme explicitado a seguir.

Os custos com mão de obra utilizados na construção dos valores normais, para fins de abertura da investigação, referiam-se ao ano de 2010. Tendo em vista que o período de investigação de dumping abrange nove meses de 2011 e três meses de 2012, os custos com mão de obra foram atualizados com os dados obtidos da Organização Internacional do Trabalho e do Departamento de Estatísticas do Trabalho dos EUA.

No parecer de abertura da investigação, foram detectadas ligeiras discrepâncias entre os custos com utilidades constantes da tabela que demonstra a apuração de tais custos e a que apresenta a construção dos valores normais. Como os dados constantes na tabela da página 10 do parecer de abertura estavam corretos, os custos com utilidades utilizados na construção dos valores normais foram substituídos.

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

Para fins de apuração dos valores referentes ao item 2.2 (“Outros Custos Fixos”) da tabela a seguir, a qual demonstra a construção do valor normal, calculou-se inicialmente o montante total de outros custos fixos dos países investigados, com base nos dados da indústria doméstica, considerando-se o percentual de participação desses custos no total de custos fixos. Assim, tendo em vista que o único custo fixo disponível para construção do valor normal foi a mão de obra direta, o montante total dos outros custos fixos foi calculado aplicando-se determinado percentual ao total dos custos de mão de obra dos países investigados, de forma que os outros custos fixos atingissem a participação no total de custos fixos observada na indústria doméstica.

De forma a se distribuir o montante total dos outros custos fixos entre os países investigados, apurou-se inicialmente a participação de cada país na soma dos custos de todos os países investigados para os itens de custo que foram calculados com base em dados específicos de cada país, quais sejam, materiais, utilidades e mão de obra. Em seguida, calculou-se a média dessas três participações para cada país. Por fim, aplicou-se essa participação média no total dos outros custos fixos, apurando-se assim os outros custos fixos para cada país. Portanto, para fins de rateio dos outros custos fixos, foram utilizados todos os itens do custo que puderam ser identificados individualmente por país.

Por fim, as estimativas adotadas na abertura da investigação, para fins de ajuste do valor normal para o nível de comércio FOB, foram substituídas por valores apurados com base nas respostas ao questionário do produtor/exportador, considerando-se as despesas de manuseio de carga e corretagem.

A construção do valor normal de cada país investigado, após os ajustes mencionados, está demonstrada na tabela a seguir.

	África do Sul	Coreia do Sul	Japão	Rússia	Tailândia	Taiapé Chinês
1. Custos Variáveis	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
1.1. Materiais	3.427,97	3.316,64	3.458,11	4.520,41	3.051,83	2.818,03
1.2. Utilidades	54,00	144,59	284,70	60,35	196,35	132,58
1.3. Outros Custos Variáveis	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2. Custos Fixos	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
2.1. Mão de obra	248,10	527,78	958,23	126,21	44,31	252,09
2.2. Outros Custos Fixos (inclusive depreciação)	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
3. Custo de Produção	4.863,03	5.586,11	7.083,92	5.983,53	4.499,65	4.397,44
4. Despesas Operacionais (SG&A)	904,21	1.285,50	2.711,74	559,35	508,40	484,97
5. Lucro Operacional	459,44	658,28	994,40	521,23	250,98	347,78
6. Valor Construído	6.226,68	7.529,88	10.790,06	7.064,11	5.259,03	5.230,18
7. Valor Normal FOB	6.248,14	7.551,33	10.811,52	7.085,57	5.280,48	5.251,63

Efetuando-se a comparação do valor normal com o preço de exportação da abertura da investigação para cada país, foram apuradas as margens de dumping constantes da tabela a seguir.

País	Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
África do Sul	6.248,14	4.225,38	2.022,76	47,9
Coreia do Sul	7.551,33	4.636,07	2.915,26	62,9
Japão	10.811,52	4.726,93	6.084,59	128,7
Rússia	7.085,57	4.054,33	3.031,24	74,8
Tailândia	5.280,48	4.303,99	976,49	22,7
Taipé Chinês	5.251,63	4.040,22	1.211,41	30,0

5.3. Da conclusão preliminar a respeito do dumping

A partir das informações apresentadas, determinou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações da África do Sul, da Coreia do Sul, do Japão, da Rússia, da Tailândia e de Taipé Chinês para o Brasil de pneus de construção radial, de aros 20”, 22” e 22,5”, para uso em ônibus e caminhão, comumente classificados no item 4011.20.90 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, realizadas no período de abril de 2011 a março de 2012.

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

6. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

O período considerado para apuração das importações e para o dimensionamento do mercado brasileiro de pneus de carga abrangeu os meses de abril de 2007 a março de 2012, subdividido da seguinte forma: P1 – abril de 2007 a março de 2008; P2 – abril de 2008 a março de 2009; P3 – abril de 2009 a março de 2010; P4 – abril de 2010 a março de 2011; e P5 – abril de 2011 a março de 2012.

6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades importados pelo Brasil de pneus de carga, em cada período, foram utilizados os dados das importações brasileiras fornecidas pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB.

A partir da descrição do produto importado, foram realizadas depurações, de forma a retirar da base de dados produtos distintos daqueles pneus objeto da investigação, uma vez que o item 4011.20.90 da NCM contempla pneus de carga de diversas medidas e também pneus de construção diagonal.

6.1.1. Da avaliação cumulativa das importações

Nos termos do § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, os efeitos das importações investigadas foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que: 1) as margens relativas de dumping de cada um dos países analisados não foram **de minimis**, ou seja, não foram inferiores a dois por cento do preço de exportação, nos termos do § 7º do art. 14 do referido diploma legal; 2) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais que três por cento do total importado pelo Brasil, nos termos do § 3º do art. 14 do referido diploma legal; e 3) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: a) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de pneus pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países

investigados; e b) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substitutibilidade, sendo indiferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

6.1.2. Do volume das importações

O quadro a seguir informa o comportamento das importações brasileiras de pneus de carga de abril de 2007 a março de 2012, em toneladas. Os volumes importados foram revisados, de acordo com as informações recebidas dos importadores e produtores/exportadores. Por terem sido originárias dos países não investigados, as importações realizadas pela indústria doméstica não foram excluídas da análise.

Importações Brasileiras de Pneus de Carga (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
África do Sul		100	442,5	1244,3	1797,7
Coréia do Sul	100	90,3	106,5	194,2	254,6
Japão	100	114,7	79,9	213,4	217,3
Rússia			100	158,9	478,0
Tailândia	100	36,1	22,4	284,6	265,2
Taipé Chinês	100	85,6	304,2	957,0	1651,6
Países investigados	100	94,6	101,3	250,5	314,7
Argentina	100	104,3	136,6	97,2	49,1
China	100	149,2	17,1	37,9	30,8
Espanha	100	588,4	254,0	1787,7	1178,5
Demais	100	164,6	34,8	238,1	227,7
Demais países não investigados	100	157,5	41,9	129,0	100,9
Total	100	136,8	61,4	169,0	171,2

Da análise do conjunto de países investigados, verificou-se aumento significativo das importações no período de avaliação de existência de dano à indústria doméstica, à exceção de P2 quando comparado a P1. O volume das importações investigadas aumentou 214,7% em P5 quando comparado ao importado em P1. Em relação a P4, as importações do último período cresceram, em volume, 25,6%.

A participação dos países investigados no volume total importado aumentou durante o período de análise de dano. Tal participação, que correspondia a 32,9% em P1, atingiu o máximo da série, 60,4%, em P5. De P4 para P5, a participação do volume importado desse conjunto de países em relação ao total importado passou de 48,7% para 60,4%.

O volume total das importações originárias dos países não investigados oscilou ao longo do período de análise de dano, porém se mantiveram praticamente constantes nos períodos extremos da série analisada. O volume importado em P5, quando comparado a P4, apresentou queda de 21,8%. Em relação a P2, quando se verificou o maior volume importado dessas origens, as importações registraram queda de 35,9%. Salienta-se que em P1 e P2 as importações de pneus de carga de origem chinesa apresentaram-se expressivas, reduzindo-se abruptamente a partir de P3 em face da aplicação de direito antidumping provisório em dezembro de 2008, conforme Resolução CAMEX nº 79, de 18 de dezembro de 2008 e, posteriormente, da aplicação de direito definitivo em 18 de junho de 2009, conforme Resolução CAMEX nº 33, de 9 de junho de 2009. Apesar de as importações originárias da Espanha terem apresentado volumes expressivos em P4 e P5, tiveram preços médios por tonelada, nas condições FOB e CIF,

superiores aos preços praticados por quaisquer dos países que exportaram para o Brasil durante os períodos analisados.

6.1.3. Do valor e do preço das importações

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço das importações de pneus de carga, na condição de venda CIF, nos períodos de análise de dano à indústria doméstica. A condição de venda utilizada justifica-se, pois, dependendo da origem considerada, os valores relativos a fretes e seguros impactam consideravelmente os preços.

Valor das Importações Brasileiras de Pneus de Carga (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
África do Sul		100	350,3	1.024,7	1.852,2
Coréia do Sul	100	98,8	106,8	227,8	355,2
Japão	100	130,0	87,7	258,4	311,8
Rússia			100	180,1	671,0
Tailândia	100	27,9	15,4	212,4	256,7
Taipé Chinês	100	92,8	346,2	1.163,4	2.322,7
Países investigados	100	101,4	100,0	275,6	412,2
Argentina	100	112,7	141,3	122,0	72,8
China	100	167,5	17,6	43,7	41,5
Espanha	100	650,6	251,7	1.803,9	1.346,7
Demais	100	186,9	30,9	209,5	254,1
Demais países não investigados	100	184,1	48,2	169,4	154,9
Total	100	155,6	66,0	206,0	243,5

O quadro a seguir, por sua vez, reflete o comportamento do preço médio, em dólares estadunidenses por tonelada, na condição CIF, das importações brasileiras de pneus de carga no período de abril de 2007 a março de 2012.

Preço Médio das Importações Brasileiras de Pneus de Carga (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
África do Sul		100	79,2	82,4	103,1
Coréia do Sul	100	109,4	100,3	117,3	139,5
Japão	100	113,3	109,8	121,1	143,5
Rússia			100	113,4	140,5
Tailândia	100	77,5	68,8	74,6	96,8
Taipé Chinês	100	108,5	113,7	121,5	140,6
Países investigados	100	107,1	98,7	110,0	131,0
Argentina	100	108,0	103,4	125,6	148,1
China	100	112,3	103,0	115,3	134,7
Espanha	100	110,5	99,0	100,9	114,2
Demais	100	113,5	88,9	88,0	111,6
Demais países não investigados	100	116,9	115,1	131,3	153,5
Total	100	113,8	107,5	121,9	142,2

Verificou-se tendência de alta nos preços dos pneus de carga, na condição CIF, ao longo do período de investigação de dano, com exceção dos produtos originários da Tailândia onde foi constatada redução de 3,2%. O preço médio das importações originárias dos países investigados apresentou elevação de 31% de P1 para P5, de 19,1%, de P4 para P5 e de 7,1% de P1 para P2. Em relação às importações oriundas dos demais países, os aumentos no preço médio para os mesmos intervalos foram de 53,5%, 16,9% e 16,9%, respectivamente.

Constata-se que, de P1 a P5, a elevação dos preços médios praticados pelos países investigados, na condição CIF, foi consideravelmente inferior aos preços observados nos demais países (31% e 53,5%, respectivamente). De P4 a P5, nesses dois conjuntos de países, houve elevação de preços, mas em patamares próximos: 19,1% e 16,9% respectivamente. Ressalta-se, entretanto, que à exceção de P1, em todos os outros períodos ora considerados, os preços médios praticados pelos países investigados foram inferiores aos dos demais países. Frise-se que em P1 as exportações de pneus de carga originárias da China ainda não possuíam direito aplicado, e corresponderam a 54,9% do valor exportado pelo grupo que compõem os demais países não investigados. Ao longo do período considerado, os preços médios do produto chinês foram inferiores aos preços do produto investigado ou do similar exportado de país não investigado para o Brasil. Registre-se, no entanto, que, conforme indicado anteriormente, essas importações já são objeto de direito antidumping.

6.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de pneus de carga foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno pela indústria doméstica e demais fabricantes do produto no Brasil, e as quantidades importadas apuradas com base nos dados das importações brasileiras disponibilizadas pela RFB, apresentadas no item anterior. Os dados referentes às vendas dos demais produtores nacionais foram informados em cartas de apoio à petição apresentadas pelas próprias empresas, as quais foram desentranhadas dos autos do processo posteriormente mediante requisição destas.

Mercado Brasileiro (em número índice)

	Vendas Indústria Doméstica	Demais Produtores	Imp. Países investigados	Imp. Demais Países	Mercado Brasileiro
P1	100	100	100	100	100
P2	93,1	107,8	94,6	157,5	104,0
P3	99,1	129,8	101,3	41,9	97,5
P4	120,5	171,2	250,5	129,0	138,7
P5	113,8	173,5	314,7	100,9	135,4

Da análise dos dados anteriores, observa-se que a expansão do mercado brasileiro de pneus de carga aconteceu de P1 para P2 e de P3 para P4. De P2 para P3 houve retração do mercado brasileiro, desaceleração essa justificada pela imposição de direito antidumping provisório, em dezembro de 2008, sobre as exportações originárias da China, e pela aplicação de direito definitivo em junho de 2009. De P4 para P5, houve nova retração do mercado brasileiro. Observa-se que, de P1 para P5, o mercado de pneus de carga registrou crescimento de 35,4%. De P4 para P5, constata-se leve contração desse mercado da ordem de 2,4%.

6.3. Da evolução relativa das importações

6.3.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações de pneus de carga, originárias dos países investigados e dos demais países, no mercado brasileiro.

Participação das Importações no mercado brasileiro (em número índice)

	Mercado Brasileiro [A]	Importações Países Investigados [B]	Participação no mercado brasileiro [B]/[A]	Imp. Países não Investigados [C]	Participação no mercado brasileiro [C]/[A]
P1	100	100	100	100	100
P2	104,0	94,6	90,3	157,5	151,2
P3	97,5	101,3	103,2	41,9	42,5
P4	138,7	250,5	180,6	129,0	92,9
P5	135,4	314,7	232,3	100,9	74,0

Observa-se que, de P1 para P5, a participação das importações originárias dos países investigados saltou 8,2 pontos percentuais (p.p.), apresentando crescimento em todos os períodos analisados à exceção de P2. Constata-se também que, em P3 e P5, os volumes importados dos países investigados superaram os volumes originários do grupo constituído pelos demais países.

Já a participação das importações originárias dos demais países não investigados aumentou 6,5 p.p. de P1 e P2, saltando de 36.396 t para 57.312 t. Em P3, observa-se queda de 13,7 p.p. em relação ao período anterior, justificada pela imposição dos direitos antidumping sobre os produtos originários da China conforme explicado anteriormente. Levando-se em conta todos os períodos aqui analisados, constata-se queda de 3,3 p.p. da participação das importações das demais origens.

6.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir indica a relação observada, durante os cinco períodos de análise de dano, entre o volume importado de pneus de carga originários dos países analisados e a produção nacional.

Registre-se que as quantidades produzidas pelas demais empresas que não compõem a indústria doméstica foram apuradas por meio dos dados por elas fornecidos nas cartas de apoio.

Importações Investigadas e Produção Nacional (em número índice)

	Produção Nacional	Importações (Origens Investigadas)	%
P1	100	100	100
P2	91,9	94,6	101,9
P3	88,7	101,3	113,2
P4	110,6	250,5	224,5
P5	109,5	314,7	284,9

Observa-se que a produção nacional de pneus de carga teve variação positiva de 9,5% de P1 para P5. Já as importações originárias dos países investigados apresentou aumento expressivo de 214,7% entre os períodos extremos da série, saltando de 17.825 t para 56.098 t. De P4 para P5, a produção nacional ficou praticamente estável (-0,9%), enquanto que as importações do produto em questão aumentaram 25,6% no mesmo período.

Diante do avanço das importações originárias dos países investigados e da estagnação observada da produção nacional, observa-se crescimento significativo na relação entre essas variáveis, de 5,3% em P1, para 15,1% em P5.

6.4. Das manifestações acerca das importações e do mercado brasileiro

A empresa Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias, em 15 de outubro de 2013, questionou a seleção dos países investigados. Informa que a Espanha, apesar de ter elevado suas exportações para o Brasil em 930%, foi excluída da investigação em razão de os preços serem superiores aos praticados pelos demais países, US\$ 5.800,00/t. Chama a atenção para o fato de o Japão não ter sido excluído pelo mesmo motivo, pois o valor normal construído para esse país equivale a mais do que o dobro daquele verificado nas exportações espanholas.

Questiona também o fato de o México não ter sido incluído na presente investigação, apesar de suas exportações terem crescido 501.600% no período recente (P5), atingindo 3,9% em relação ao volume total importado, e, concomitantemente, o preço médio por tonelada ter sido de US\$ 4.193.

Critica a conclusão expressa na fl. 26 da Circular SECEX nº 28/2013 de que as importações originárias dos demais países não contribuíram de forma significativa para eventual dano à indústria doméstica, pois as mesmas apresentaram crescimento de 100% aproximadamente.

A empresa Cordiant, em manifestação de 8 de janeiro de 2014, alega que as importações originárias da Rússia não devem ser analisadas cumulativamente com as importações originárias dos demais países investigados tendo em vista que os produtos russos não competiam com os demais face ao pequeno volume importado.

A Cordiant solicita, ainda, que sejam disponibilizados os dados relativos ao volume importado em unidades, não apenas em toneladas, e que seja fornecido o documento utilizado como fonte de informação.

O Governo da Rússia, no mesmo sentido, em manifestação de 5 de fevereiro de 2014, aponta que não recebeu os dados estatísticos sobre o volume, em peças, de pneus de carga importados, nem os dados gerais sobre importações brasileiras e solicita informações estatísticas relativas ao cálculo da parcela russa em relação ao total importado.

6.5. Do posicionamento acerca das importações e do mercado brasileiro

A exclusão das importações brasileiras de pneus de carga originárias da Espanha deu-se em razão de seus preços médios (US\$ CIF/t) serem visivelmente superiores aos observados nos produtos originários dos demais países, fato esse não verificado quanto às importações originárias do Japão, cujos preços encontram-se inferiores aos praticados pela Argentina, pela própria Espanha e pelos demais países conforme se observa na tabela do item 53 do parecer de abertura da investigação. Frisa-se que não há relevância, nessa análise, em realizar comparações com o valor normal construído para o Japão.

Com relação ao México, simples análise da tabela das importações dos demais países evidencia que não houve importações, em P2, P4 e P5, do produto objeto da investigação advindas dessa origem, e que em P1 e P3 estas importações deram-se em volume mínimo. Insustentáveis, portanto, as alegações da empresa.

No que concerne às importações originárias dos demais países não investigados, as importações, que incluem Argentina, China, Espanha e Demais, somaram 36.396 t em P1 e 36.727 t em P5, ou seja, mantiveram-se praticamente constantes entre os extremos da série, e ainda que tenham oscilado durante o intervalo, não aumentaram 100% conforme alegado.

No tocante às alegações da empresa Cordiant com relação ao volume das importações originárias da Rússia, foram respeitados estritamente os preceitos da legislação aplicável, pois a participação das importações de origem russas alcançou percentual superior, como bem apontado pela empresa, ao volume considerado insignificante pelo Acordo Antidumping da OMC. Irrelevante, pois, o fato de a empresa considerar ser o volume importado da Rússia pequeno.

Por fim, reitera-se que as análises relacionadas ao volume importado foram feitas em unidades de massa por ser essa a unidade de maior confiabilidade dos dados de importação, quando comparado com os dados em unidades, e por ser também a unidade em que eventual direito antidumping será aplicado. Os dados individualizados de importação advindos da Receita Federal do Brasil, base da análise estatística realizada, estão protegidos por sigilo fiscal, sendo impossível sua exibição às partes, salvo sob ordem judicial. Foram exibidas as totalizações, por país, do volume do produto objeto da investigação importado, o que já permite que as partes tenham resguardado o direito ao contraditório. Ressalte-se que os dados recebidos da Receita Federal do Brasil são depurados a fim de se excluir pneus diagonais e de outros aros que não os investigados.

6.6. Da conclusão preliminar a respeito das importações

No período de análise de existência de indícios de dano à indústria doméstica, as importações alegadamente a preços de dumping, originárias dos países investigados: a) cresceram expressivamente, em termos absolutos, 38.334 t, de P1 para P5, e 11.498 t, de P4 para P5, incrementos esses que corresponderam, em termos relativos, a 215,06% e 25,75%, respectivamente; b) apresentaram crescimento significativo em relação ao volume total de pneus de carga importado. A participação dos países investigados no volume total importado que correspondia a 32,9% em P1, atingiu o máximo da série, 60,4%, em P5. De P4 para P5, a participação passou de 48,7% para 60,4%; c) aumentaram sua participação em relação ao mercado brasileiro, passando de 6,2% para 14,4% de P1 para P5; d) tiveram seus preços médios elevados em 31%, de P1 para P5, e de 19,1%, de P4 para P5, enquanto os preços médios das importações oriundas dos demais países registraram elevação de 53,5% e 16,9%, nos mesmos intervalos; e e) aumentaram sua participação em relação à produção nacional, passando de 5,3% para 15,1% de P1 para P5.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações alegadamente objeto de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação ao consumo e à produção no Brasil.

7. DO DANO

De acordo com o disposto no art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

O art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, por sua vez, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além

das importações objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1. Dos indicadores da indústria doméstica

De acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de pneus radiais para ônibus e caminhão, aros 20”, 22” ou 22,5”, das empresas Goodyear, Pirelli e Michelin. Dessa forma, os indicadores considerados refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

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

7.1.1. Do volume de vendas

O quadro a seguir apresenta as vendas líquidas de devoluções da indústria doméstica. Nos números de vendas totais apresentados, não foram incluídas as revendas de pneus pela indústria doméstica.

Vendas da Indústria Doméstica (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Vendas Internas Totais	100	93,1	99,1	120,5	113,8
Participação (%)	100	105,6	110,9	116,0	113,5
Vendas Externas	100	74,9	63,7	60,1	64,5
Participação (%)	100	85,0	71,2	57,7	64,2
Revendas	100	346,7	553,3	4.680,7	9.820,7
Participação (%)	100	200,0	400,0	2.700,0	5.900,0
Vendas Totais	100	88,1	89,4	104,0	100,3

O volume de vendas no mercado interno diminuiu 6,9% de P1 para P2, aumentou 6,5% de P2 para P3 e voltou a crescer 21,5% de P3 para P4, decrescendo 5,5% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 13,8%.

O volume de vendas para o mercado externo diminuiu 25,1% de P1 para P2, 14,9% de P2 para P3 e 5,6% de P3 para P4. Contudo, verificou-se acréscimo de P4 para P5, da ordem de 7,2%. Considerando-se os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo apresentou redução de 35,5%.

Com relação a revendas, a participação dessas no total de vendas da indústria doméstica sempre foi pequena, não superando 5,9% do total. Entretanto, houve aumento do volume revendido de 246,9% de P1 para P2, de 59,5% de P2 para P3, de 746,3% de P3 para P4 e de 109,8% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, o aumento o volume de revendas correspondeu a 9726,1%.

Já o volume total de vendas diminuiu 11,9% de P1 para P2, porém apresentou aumento de 1,5% de P2 para P3 e de 16,2% de P3 para P4. De P4 para P5 houve nova redução de 3,5%. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume total de vendas da indústria doméstica teve aumento de 0,3%.

7.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

O quadro a seguir informa a participação das vendas da indústria doméstica no mercado interno no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Ind. Doméstica no Mercado Brasileiro (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Vendas da Indústria Doméstica	100	93,1	99,1	120,5	113,8
Mercado Brasileiro	100	104,0	97,5	138,7	135,4
Participação (%)	100	89,6	101,6	86,9	84,0

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de pneus de carga sofreu redução de 6,6 p.p. de P1 para P2. De P2 para P3, houve aumento de 7,7 p.p., quase recuperando o valor inicial de P1. De P3 para P4 houve nova redução, de 9,4 p.p., seguida por outra redução de 1,7 p.p. de P4 para P5. Assim, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro diminuiu 10,1 p.p. de P1 para P5.

Ao se comparar P1 com P5, observou-se que, tanto as vendas da indústria doméstica quanto o mercado brasileiro apresentaram aumento de, respectivamente, 13,8% e 35,4%. Tal fato, embora denote aumento em termos absolutos nas vendas da peticionária, demonstra a ligeira perda de participação da indústria doméstica no mercado nacional encontrada em P5.

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

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade. Cabe ressaltar que a capacidade instalada efetiva considera somente a produção do produto similar, sendo que a produção de outros produtos foi excluída da capacidade instalada efetiva total.

Capacidade Instalada Efetiva, Produção e Grau de Ocupação (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Capacidade Instalada Efetiva	100	102,6	101,0	104,6	112,1
Produção Produto Similar	100	88,9	86,1	106,4	101,3
Grau de Ocupação (%)	100	86,6	85,2	101,7	90,4

O volume de produção da indústria doméstica diminuiu 11,1% de P1 para P2 e 3,2% de P2 para P3. Já de P3 para P4 houve aumento de 23,6% e, em P5, ocorreu nova retração de 4,8%. Ao se considerar todo o período de análise, o incremento do volume de produção da indústria doméstica alcançou 1,3%.

Quanto à capacidade instalada efetiva, o único período que apresentou redução foi P3. De P1 para P2, houve aumento de 2,6%; de P2 para P3 houve redução de 1,5%; de P3 para P4 houve acréscimo de 3,6% e, de P4 para P5, houve novo aumento de 7,1%. Considerando-se todo o período, o aumento foi de 12,1%.

Quanto ao grau de ocupação, este apresentou redução 12,5 p.p. de P1 para P2 e 1,3 p.p. de P2 para P3. De P3 para P4 houve aumento de 15,4 p.p. seguido por uma redução de 10,6 p.p. de P4 para P5. Analisando-se os extremos considerados, houve redução de 9 p.p. no grau de ocupação.

7.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, a partir do estoque inicial de 7.314 t.

Estoque Final (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Estoque inicial	100	114,1	173,1	66,4	177,9
Produção Indústria Doméstica	100	88,9	86,1	106,4	101,3
Importação/Aquisição no Brasil	100	315,3	309,3	2.634,9	5.011,7
Vendas Internas	100	93,1	99,1	120,5	113,8
Vendas Externas	100	74,9	63,7	60,1	64,5
Revendas	100	346,7	553,3	4.680,7	9.820,7
Outras Saídas/Entradas	100	112,7	80,7	120,5	118,1
Estoque Final	100	151,7	58,2	155,9	198,1

O volume do estoque final de pneus de carga da indústria doméstica oscilou ao longo dos períodos analisados: de P1 para P2, houve aumento de 51,7%; de P2 para P3, houve redução de 61,7%; e, de P3 para P4 e de P4 para P5, houve aumentos de respectivamente 168,1% e de 27,1%. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 98,1%.

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

Relação Estoque Final/Produção (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Produção Indústria Doméstica	100	88,9	86,1	106,4	101,3
Estoque Final	100	151,7	58,2	155,9	198,1
Relação %	100	170,6	67,6	147,1	194,1

A relação estoque final/produção aumentou 2,4 p.p. de P1 para P2, decresceu 3,5 p.p. de P2 para P3, voltando a apresentar aumentos de 2,7 p.p. de P3 para P4 e de 1,7 p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção foi acrescida de 3,2 p.p.

7.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

Os quadros a seguir foram elaborados a partir da petição de abertura da presente investigação. Tais dados foram validados e ajustados durante as verificações **in loco**. Estes quadros mostram o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de pneus de carga pela indústria doméstica.

Número de Empregados (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	97,5	106,2	118,7	118,5
Administração	100	103,0	103,0	112,7	117,3
Vendas	100	97,6	90,8	97,3	93,2
Total	100	98,1	104,6	116,3	116,3

No que tange ao número de empregados da linha de produção, verificou-se que houve uma redução de 2,5% de P1 a P2, havendo reversão dessa redução no período seguinte, P2 para P3, com aumento de 8,9%. De P3 para P4, ocorreu um novo crescimento de 11,8%. No último período de análise, houve uma pequena redução de 0,2%. Ao se considerar todo o período de análise, o número de empregados ligados à produção de pneus de carga cresceu 18,5%.

O número de empregos ligados à administração apresentou aumento de 17,3% ao longo do período. De P1 para P2, o número de empregados na referida área cresceu 3,0%. No período seguinte o número de empregados ligados à administração permaneceu inalterado. De P3 para P4, houve novo aumento de 9,4% e de P4 para P5 de 4,1%.

Com relação ao número de empregados ligados às vendas, esse quantitativo apresentou redução ao longo do período de análise de dano, com exceção do período de P3 a P4, quando apresentou crescimento de 7,2%. Nos demais períodos, as reduções apresentadas foram de 2,4% de P1 para P2, 7,0% de P2 para P3 e 4,3% de P4 para P5. Considerando-se todo período de análise, a redução foi de 1,9%.

Produtividade por Empregado (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Produção (t) (A)	100	88,9	86,1	106,4	101,3
Empregados na Produção (B)	100	97,5	106,2	118,7	118,5
Produtividade (A/B)	100	90,4	80,8	89,0	84,9

A produtividade por empregado ligado à produção apresentou redução em quase todos os períodos, com exceção do quarto período, quando houve aumento de 10,6%. De P1 para P2, houve redução de 8,8%; de P2 para P3, de 11,1%; e de P4 para P5 de 4,6%. Ao se considerar todo o período de análise, constatou-se redução de 14,5% na produtividade. Observou-se que, a queda na produção de P4 para P5 (4,8%) foi acompanhada por redução no número de funcionários ligados à produção (0,2%), o que levou à diminuição da produtividade da indústria doméstica na fabricação de pneus de carga em P5.

Massa Salarial (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	92,2	97,8	119,2	117,5
Administração	100	108,5	100,4	112,2	137,2
Vendas	100	97,1	90,8	97,7	94,5
Total	100	95,7	97,6	115,6	118,6

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou a seguinte trajetória: redução de 7,8% de P1 para P2; aumento de 6,1% de P2 para P3; novo aumento de 21,8% de P3 para P4 e redução de 1,4%, de P4 para P5. Ao se analisar o período como um todo, constatou-se incremento de 17,5% na massa salarial dos empregados ligados à produção.

A massa salarial dos funcionários da administração apresentou comportamento distinto da massa salarial dos empregados da produção, nos primeiros períodos: aumentou 8,5% de P1 para P2 e reduziu 7,5% de P2 para P3. Contudo, a partir de P3 houve seguidos aumentos na massa salarial dos empregados ligados à administração: 11,8% de P3 para P4 e 22,3% de P4 para P5. De P1 a P5 houve aumento de 37,2% no índice analisado.

Quanto à massa salarial dos funcionários ligados às vendas, houve redução de 2,9% de P1 para P2 e de 6,4% de P2 para P3. De P3 para P4 houve aumento de 7,5% seguido de nova redução de P4 para P5 (3,3%). De P1 a P5 houve redução de 5,5% na massa salarial dos funcionários ligados às vendas.

A massa salarial total acompanhou a trajetória da massa salarial dos empregados ligados à produção até P4, sendo que de P4 para P5, enquanto a massa salarial dos empregados ligados à produção foi reduzida, a massa salarial total aumentou. Isso ocorreu em função do alto aumento da massa salarial dos funcionários ligados à administração de P4 para P5. Com relação à massa salarial total, de P1 para P2 houve redução de 4,3%; de P2 para P3, houve aumento de 2%; de P3 para P4 houve aumento de 18,5%; e de P4 para P5 ocorreu um novo aumento de 2,6%. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial total aumentou 18,6%.

7.1.6. Do demonstrativo de resultado

7.1.6.1. Da receita líquida

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

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

Receita Líquida (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Mercado Interno	100	85,3	90,9	112,2	108,1
Participação (%)	100	100,4	105,7	109,9	106,8
Mercado Externo	100	83,5	67,1	62,6	74,2
Participação (%)	100	98,5	77,9	61,3	73,5
Total	100	84,9	86,0	102,1	101,2

A receita líquida referente às vendas no mercado interno decresceu 14,7 % de P1 para P2. No período subsequente, entretanto, ocorreu aumento de 6,6%, seguida de novo crescimento de 23,4% de P3 para P4. Contudo, de P4 pra P5 houve nova redução de 3,6%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno aumentou 8,1%. Cabe ressaltar que, da receita líquida referente às vendas no mercado interno, foram deduzidos os valores incorridos com as despesas de frete interno.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo, por sua vez, apresentou seguidas diminuições de 16,5% de P1 para P2, de 19,7% de P2 para P3 e de 6,6% de P3 para P4. De P4 para P5 ocorreu o único acréscimo na receita líquida obtida com as vendas no mercado externo, tendo sido da ordem de 18,5%. Considerando-se os extremos do período de análise, a receita líquida com as vendas no mercado externo acumulou retração de 25,8%.

A receita líquida total acompanhou a receita com as vendas no mercado interno. Em P2, diminuiu 15,1%, seguida de aumentos de 1,3% em P3 e de 18,6% em P4 e de nova redução em P5 de 0,9%. Ao se considerar os extremos do período em análise, a receita líquida total obtida com as vendas de pneus de carga acumulou crescimento de 1,2%.

Observou-se que a participação da receita líquida obtida no mercado interno na receita líquida total diminuiu 0,3 p.p. de P1 para P2, aumentou 4,2 p.p. de P2 para P3, teve novo aumento de 3,4 p.p. de P3

(Fls. 36 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

para P4 e apresentou retração de 2,4 p.p. de P4 para P5. Ao longo do período de análise, o aumento da participação das vendas no mercado interno na receita total da empresa atingiu 5,4 p.p..

7.1.6.2. Dos preços médios ponderados

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

Como já registrado no item anterior, do preço de venda no mercado interno, foram também descontados os valores dos fretes incorridos na comercialização de pneus de carga.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número índice)					
Período	P1	P2	P3	P4	P5
Mercado Interno	100	91,6	91,7	93,1	95,0
Mercado Externo	100	111,6	105,3	104,2	115,1

Observou-se que o preço médio do produto similar vendido no mercado interno apresentou redução somente de P1 para P2 (8,4%). De P2 para P3, houve praticamente uma manutenção do preço. Já de P3 para P4 houve aumento de 1,6% e de P4 para P5, houve novo aumento de 2,0%. Mesmo com as elevações dos preços nos últimos em P4 e P5, considerando-se todo o período analisado, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 5,0%.

Quanto ao preço médio do produto vendido no mercado externo, este apresentou comportamento distinto ao longo de todo o período de análise: aumento de 11,6% de P1 para P2; redução de 5,7% de P2 para P3; redução de 1,1% de P3 para P4; e aumento de 10,5% de P4 para P5. Dessa forma, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado externo aumentou 15,1%.

7.1.6.3. Dos resultados e margens

Os quadros a seguir mostram a demonstração de resultados, com as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de pneus de carga no mercado interno.

Ressalte-se que nas receitas líquidas constantes das demonstrações de resultados apresentadas nas respostas ao questionário não havia dedução do frete. Dessa forma, procedeu-se a exclusão do valor referente ao frete da unidade produção/armazenamento para o cliente da receita líquida e das despesas de vendas. O valor do frete para entrega ao cliente foi retirado a partir dos dados detalhados de vendas fornecidos nas respostas ao questionário. Cabe destacar que os valores de frete referente ao transporte entre a produção e armazenagem, quando houve, não foram descontados.

Demonstração de Resultados (em número índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	85,3	90,9	112,2	108,1
Custo dos Produtos Vendidos	100	95,9	99,0	119,2	128,0
Lucro Bruto	100	65,2	75,6	98,8	70,5
Despesas/Receitas Operacionais	100	85,5	111,4	153,1	144,3
Despesas Gerais e Administrativas	100	94,0	92,1	197,1	207,7
Despesas com Vendas	100	80,2	86,7	104,0	74,6
Despesas/Receitas Financeiras	100	42,6	110,9	116,2	89,6
Outras despesas/receitas operacionais	100	35,5	-31,7	106,8	79,1
Resultado Operacional	100	51,2	50,7	61,0	19,1

Margens de Lucro (em número índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100	76,6	83,2	88,2	65,3
Margem Operacional	100	59,8	55,9	54,4	17,6
Margem Operacional S/ Resultado Financeiro	100	59,0	64,5	60,7	26,1

Observou-se que o lucro bruto com a venda de pneus de carga no mercado interno apresentou redução 34,8% de P1 para P5 e de 28,7% de P4 para P5. Já de P2 para P3 e de P3 para P4 houve aumentos de 15,9% e de 30,7%, respectivamente. Considerando-se todo o período de análise, o lucro bruto apresentou retração de 29,5%.

A margem bruta apresentou comportamento semelhante ao do lucro bruto. Dessa forma, houve redução de [CONFIDENCIAL] p.p. em P2, expansão de [CONFIDENCIAL] p.p. em P3, novo aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 e redução de [CONFIDENCIAL] p.p., em P5. Analisando-se o período completo, verificou-se redução da margem bruta de [CONFIDENCIAL] p.p..

O lucro operacional obtido com a venda de pneus de carga no mercado interno apresentou redução de 48,8% de P1 para P2, nova redução de 1% de P2 para P3; aumento de 20,4% de P3 para P4; e nova contração de 68,7% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, o lucro operacional verificado em P5 foi 80,9% inferior ao de P1.

Já margem operacional decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2; [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3; [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4; e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação à P1.

Constatou-se que a evolução da margem operacional exclusive resultado financeiro foi próxima à evolução da margem operacional, com exceção do aumento na margem operacional exclusive resultado financeiro que aconteceu de P2 para P3. De P1 para P2 houve redução de [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3 houve aumento de [CONFIDENCIAL] p.p.; e de P3 para P4 e de P4 para P5 houve novas redução de respectivamente [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p. Ao se considerar todo o período de análise, a margem operacional sem resultado financeiro caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5.

O quadro a seguir, por sua vez, apresenta a demonstração de resultados obtidos com a comercialização de pneus de carga no mercado interno por tonelada vendida.

Demonstração de Resultados (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	91,6	91,7	93,1	95,0
Custo dos Produtos Vendidos	100	103,0	99,8	99,0	112,4
Resultado Bruto	100	70,1	76,3	82,0	61,9
Despesas/Receitas Operacionais	100	91,8	112,3	127,1	126,7
Despesas Gerais e Administrativas	100	101,1	92,9	163,6	182,5
Despesas com Vendas	100	86,2	87,3	86,2	65,5
Despesas/Receitas Financeiras	100	45,8	111,7	96,4	78,6
Outras despesas/receitas operacionais	100	38,2	-31,9	88,7	69,3
Resultado Operacional	100	55,0	51,1	50,6	16,8

Observou-se que, enquanto o CPV apresentou aumento de P1 para P5 (12,4%) e aumento de P4 para P5 (13,6%), o preço da indústria doméstica apresentou aumento apenas de P4 para P5 (2%). Como consequência, houve deterioração da relação CPV/preço de venda de P1 para P5, na dimensão de [CONFIDENCIAL] p.p..

7.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

7.1.7.1. Dos custos

O quadro a seguir apresenta os custos unitários de manufatura associados à fabricação de pneus de carga pela indústria doméstica. Este quadro também inclui a produção destinada ao mercado externo.

Evolução dos Custos (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Custos Variáveis (A)	100	108,2	97,1	103,6	121,2
Matéria-prima	100	109,4	90,8	106,1	130,1
Outros insumos	100	111,8	102,8	104,3	119,8
Utilidades	100	114,5	136,2	109,2	94,2
Outros custos variáveis	100	95,8	101,7	90,8	96,3
Custos Fixos (B)	100	98,4	107,5	84,4	73,5
Mão de obra direta	100	95,9	104,0	87,1	83,0
Depreciação	100	111,5	135,2	87,0	73,8
Outros custos fixos	100	97,1	101,8	78,9	57,8
Custo de Manufatura (A+B)	100	106,3	99,2	99,7	111,7

Verificou-se que o custo total de manufatura por tonelada do produto oscilou durante o período: aumentou 6,3% de P1 para P2; reduziu 6,6% de P2 para P3; e apresentou elevação de 0,5% de P3 para P4 e de 12% de P4 para P5. Ao se analisar o extremo da série, ponderou-se aumento de 11,7%.

7.1.7.2. Da relação custo/preço

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

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda (em número índice)

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Preço Mercado Interno - (A)	100	91,6	91,7	93,1	95,0
Custo de Manufatura - (B)	100	106,3	99,2	99,7	111,7
Relação (%) - (B/A)	100	116,0	108,3	107,1	117,6

Observou-se que a relação custo de manufatura sobre preço (B/A) cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, teve leve redução de de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e voltou a crescer [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Ao se comparar os extremos do período de análise, constatou-se que houve elevação de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação custo de manufatura/preço.

Observa-se que houve deterioração de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação entre custo de manufatura e o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, ao longo do período. As reduções de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 nesta relação não conseguiram anular o aumento ocorrido em P5 ([CONFIDENCIAL] p.p.).

7.1.7.3. Da magnitude da margem de dumping

As margens de dumping variaram de US\$ 325,38/t a US\$ 6.084,59/t. Por outro lado, observou-se depressão do preço da indústria doméstica em P5 em relação a P1 e supressão desse preço em relação a P4.

Como as exportações para o Brasil cursadas a preços de dumping estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica, é possível inferir que, caso tais margens de dumping não existissem, os preços da indústria doméstica poderiam ter atingido níveis mais elevados, reduzindo ou mesmo eliminando os efeitos sobre seus preços.

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

O efeito das importações alegadamente a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações sob análise impedem, de forma relevante, o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

Com base na metodologia aplicada anteriormente, a fim de se comparar o preço do produto importado da Coreia do Sul, Tailândia, África do Sul, Rússia, Taipé Chinês e Japão com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado ponderado do produto importado das origens investigadas no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica para cada tipo de produto similar no mercado interno, líquido de frete e de tributos, foi obtido pela média ponderada da quantidade vendida em cada período.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens investigadas, foram considerados os preços de importação CIF médio ponderados, em reais, obtidos dos dados brasileiros de

importação, fornecidos pela RFB. A esses preços foram adicionados: a) o Imposto de Importação; (II) o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), calculado com base na alíquota de 25% sobre o valor do frete internacional; e c) os montantes das despesas de internação, calculados com base em média dos valores reportados para internação incorridos por importadores do produto investigado. Uma vez que, em alguns casos, há ocorrências de **drawback** e isenções, os valores correspondentes ao Imposto de Importação e ao AFRMM foram calculados desconsiderando-se esses tipos de importação.

Os preços internados da Coreia do Sul, da Tailândia, da África do Sul, da Rússia, de Taipé Chinês e do Japão foram então corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obter preços internados em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação de cada origem.

De forma a promover uma justa comparação entre o produto investigado e o similar nacional, a subcotação foi feita por meio de uma ponderação pelas quantidades de cada tipo de produto comercializado e para cada nível de comércio. Primeiramente, relativamente ao tipo de produto, este foi dividido em três categorias com base no CODIP, que leva em consideração o aro de cada pneu. Sendo assim, os pneus foram separados em três aros dos seguintes tamanhos: 20”, 22” e 22,5”. Esse nível de comparação foi adotado tendo em vista as informações disponíveis, pois os dados da receita não trazem os índices de velocidade e de carga. As subcotações por origem, por fim, foram ponderadas com vistas a se obter o valor da subcotação ponderada das origens investigadas.

Para se chegar ao valor médio de cada tipo de pneu, foram levadas em consideração as informações fornecidas pelos produtores/exportadores sobre os códigos dos produtos exportados, as respostas dos importadores informando os CODIPs adquiridos, e, para os importadores e exportadores dos quais não foram recebidas informações, utilizou-se a descrição da mercadoria contida nos dados da RFB para classificar o tipo do produto importador.

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

O valor da subcotação encontrado foi então corrigido com base no IGP-DI, a fim de se determinar o valor da subcotação corrigido.

A tabela a seguir resume os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação do Preço das Importações da Coreia do Sul (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)	100	96,0	89,3	89,7	98,2
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	87,5	37,2	131,4	108,8

Subcotação do Preço das Importações do Japão (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)	100	101,7	99,1	93,2	101,6
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	57,3	-32,8	82,0	69,1

Subcotação do Preço das Importações da Rússia (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)			100	102,4	114,9
Subcotação (R\$ corrigidos/t)			100	128,7	109,8

Subcotação do Preço das Importações da Tailândia (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)	100	70,0	63,2	57,6	69,2
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	-174,5	-174,2	-295,7	-210,4

Subcotação do Preço das Importações de Taipé Chinês (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)	100	95,3	96,8	93,0	98,1
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	78,8	57,8	91,3	88,7

Subcotação do Preço das Importações da África do Sul (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado Ponderado (R\$ corrigidos/t)		100	61,9	56,9	65,0
Subcotação (R\$ corrigidos/t)		100	-199,7	-351,3	-291,1

Subcotação Ponderada do Preço das Importações de Pneus de Carga de Coreia do Sul, Japão, Rússia, Tailândia, Taipé Chinês e África do Sul (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Subcotação Coreia do Sul (R\$ corrigidos/t)	100	87,5	37,2	131,4	108,8
Exportações Coreia do Sul (t)	100	90,3	106,5	194,2	254,6
Subcotação Japão (R\$ corrigidos/t)	100	57,3	-32,8	82,0	69,1
Exportações Japão (t)	100	114,7	79,9	213,4	217,3
Subcotação Rússia (R\$ corrigidos/t)			100	128,7	109,8
Exportações Rússia (t)			100	158,8	477,5
Subcotação Tailândia (R\$ corrigidos/t)	100	-174,5	-174,2	-295,7	-210,4
Exportações Tailândia (t)	100	36,1	22,4	284,6	265,2
Subcotação Taipé Chinês (R\$ corrigidos/t)	100	78,8	57,8	91,3	88,7
Exportações Taipé Chinês (t)	100	85,5	304,3	957,4	1652,2
Subcotação África do Sul (R\$ corrigidos/t)		100	-199,7	-351,3	-291,1
Exportações África do Sul (t)		100	442,2	1243,0	1795,8
Subcotação Ponderada (R\$ corrigidos/t)	100	86,0	28,4	146,1	127,3

Da análise das tabelas anteriores, constatou-se que o preço do produto importado originário da Coreia do Sul e de Taipé Chinês apresentou subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos analisados. O preço do produto importado originário da Rússia apresentou subcotação nos três últimos períodos analisados, os únicos nos quais houve exportação do produto investigado desse país. Com relação ao produto importado do Japão, esse somente não apresentou subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em P3. Por sua vez, o preço do produto importado originário da Tailândia apenas não apresentou subcotação em P1; e o produto importado originário da África do Sul somente não apresentou subcotação em P2, tendo dessa forma, apresentado um preço subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os outros períodos analisados.

Com base na análise ponderada do preço de importação das origens investigadas e o preço da indústria doméstica, percebe-se que houve subcotação em todos os períodos de análise, sendo que de P1

para P2 e de P2 para P3 houve redução da subcotação de 14% e de 67%, respectivamente. De P1 para P2, houve redução 8,4% no preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, o que pode ter colaborado, em parte, para a redução da subcotação encontrada nesse período, mas que, no entanto, demonstrou depressão no preço da indústria doméstica. Ressalte-se, ainda, que houve supressão no preço da indústria doméstica de P1 para P2, uma vez que o custo de manufatura por unidade produzida aumentou 6,3% nesse período. De P3 para P4 houve aumento considerável de 414,1% na subcotação. O preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, por sua vez, aumentou somente 1,6%. Já de P4 para P5, houve redução de 12,9% na subcotação e aumento de 2% no preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, sendo que o custo de manufatura no mesmo período aumentou 12%, caracterizando, novamente, supressão no preço da indústria doméstica.

7.1.8. Do fluxo de caixa

O quadro a seguir mostra o fluxo de caixa consolidado das empresas que compõem a indústria doméstica. Ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados no período referem-se à totalidade dessas empresas, e não somente às linhas de pneus de carga.

Adicionalmente, conforme informado pelas empresas, devido à impossibilidade de se separar os valores relacionados somente do produto similar de determinadas contas contábeis, o DECOM concluiu por considerar na análise somente o valor total líquido gerado de caixa, ou seja, considerando a totalidade das vendas das empresas.

Fluxo de Caixa (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100	-20,8	236,2	110,4	-13,9
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	100	115,5	23,9	75,7	96,2
Caixa Líquido Gerado nas Atividades de Financiamento	100	256,8	-224,4	28,9	240,0
Aumento Líquido nas Disponibilidades	100	-990,5	1.103,3	108,6	-118,9

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa oscilou ao longo do período, apresentando valores negativos tanto em P2 e quanto em P5, influenciado pelas atividades de investimentos realizadas pela empresa e pelos resultados negativos gerados nas atividades operacionais. Nos demais períodos, o fluxo de caixa gerado foi positivo, puxado principalmente pelo desempenho nas atividades operacionais da empresa como um todo.

7.1.9. Do retorno sobre investimentos

O quadro a seguir mostra o retorno sobre investimentos, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos nas empresas da indústria doméstica pelos valores respectivos dos ativos totais de cada período, constantes das demonstrações financeiras das empresas. Ou seja, o cálculo refere-se aos lucros e ativos das empresas que integram a indústria doméstica como um todo, e não somente aos relacionados aos pneus de carga.

Retorno sobre investimentos (em número índice)

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido	100	23,8	42,0	46,9	-40,3
Ativo total	100	109,9	101,2	118,2	127,8
Retorno (%)	100	22,1	41,2	39,7	-30,9

Observou-se que a taxa de retorno sobre investimento apresentou valor negativo somente em P5, último período da análise do dano, causado pelo prejuízo obtido nesse período.

7.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios das indústrias domésticas, e não exclusivamente para o produto similar. Os dados aqui apresentados foram calculados com base nas demonstrações financeiras das empresas relativas ao período de investigação.

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

Necessidade de captar recursos ou investimentos (em número índice)

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100	104,1	97,0	101,2	91,7
Índice de Liquidez Corrente	100	88,7	95,5	95,5	91,7

O índice de liquidez geral oscilou ao longo do período de análise de dano, sofrendo aumento de 4,4% de P1 para P2, redução de 7,0% de P2 para P3, novo acréscimo de 4,2% de P3 para P4 e seguido por um decréscimo de 9,0% de P4 para P5. Dessa forma, constatou-se deterioração deste indicador, de P1 para P5 com redução de 7,9%. Entretanto, não é possível concluir que a empresa enfrentou dificuldades na captação de recursos ou investimentos.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, apresentou comportamento distinto ao do índice anterior nos primeiros períodos: redução de 11,3% de P1 para P2; aumento de 7,3% de P2 para P3; redução de 0,1% de P3 para P4 e, finalmente, como ocorreu com o índice de liquidez geral, redução (de 4,1%) no último período. Sendo assim, constatou-se deterioração deste indicador, pois, de P1 para P5, ocorreu redução de 8,9%. Entretanto, não é possível concluir que a empresa enfrentou dificuldades na captação de recursos ou investimentos. Cabe ressaltar que a análise dos índices de liquidez acima foi feita considerando-se os dados consolidados da indústria doméstica como um todo.

7.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

Ainda que o volume de venda da indústria doméstica tenha crescido de P1 a P5, 14%, esteve muito aquém do aumento no mercado brasileiro no mesmo intervalo, de 35%, de forma que sua parcela no mercado brasileiro tenha reduzido 10 p.p. – de 63% em P1 para 53% em P5.

7.2. Do resumo dos indicadores de dano da indústria doméstica

Da análise dos dados e indicadores da indústria doméstica, constatou-se que no período de análise da existência de dano: a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaram 25.104 t de P1 para P5 (13,8%), mas declinaram 12.096 t de P4 para P5 (5,5%) e estiveram aquém do crescimento do

mercado brasileiro de 35% de P1 a P5 e além da queda no mercado brasileiro de P4 a P5, de 2,4%; b) a participação das vendas no mercado interno da indústria doméstica no diminuiu 10,1 p.p. de P1 para P5 e 1,7 p.p. de P4 para P5; c) a produção da indústria doméstica, no mesmo sentido das vendas internas, aumentou 3.235 t de P1 para P5 (1,3%), mas diminuiu 12.627 t de P4 para P5 (4,8%). Essa queda na produção levou à redução do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em 10,6 p.p. de P4 para P5. Já de P1 para P5, a diminuição do grau de ocupação alcançou 9 p.p. Em ambos os casos, deve-se levar em consideração a ampliação da capacidade instalada de 3,6% ocorrida em P4 e 7,1% em P5; d) o estoque, em termos absolutos, elevou-se em 98,1% de P1 para P5, apresentando também aumento de P4 para P5 (27,1%). A relação estoque final/produção, por sua vez, aumentou 3,2 p.p. de P1 para P5 e 1,7 p.p. de P4 para P5; e) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 16,3% maior, quando comparado a P1, e não apresentou alterações, quando comparado a P4. A massa salarial total apresentou aumento de 18,6% de P1 a P5 e de 2,6% de P4 para P5; f) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 18,5% maior quando comparado a P1 e 0,2% menor quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou tendência semelhante: aumentou 17,5% de P1 para P5 e reduziu 1,4% de P4 para P5; g) a produtividade por empregado ligado à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 14,5%. Em se considerando o último período, esta decresceu 4,6%; h) em razão do aumento do volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno (+8,1) de P1 para P5, a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de pneus de carga no mercado interno no mesmo intervalo de tempo aumentou 8,1%, apesar de ter havido depressão de 5% no preço de vendas da indústria doméstica no mercado interno de P1 para P5; i) devido à queda de 5,5% na quantidade vendida, que foi superior ao aumento do preço em 2,0% de P4 para P5, a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 3,6% durante o mesmo intervalo; j) de P1 a P5, o custo de manufatura aumentou 11,7%, enquanto o preço no mercado interno caiu 5,0%. Assim, a relação custo de manufatura/preço apresentou piora de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5. Já no último período, de P4 para P5, o custo de manufatura aumentou 12%, enquanto o preço no mercado interno aumentou 2,0%, implicando na piora da relação custo de manufatura/preço na ordem de [CONFIDENCIAL] p.p.; k) a piora da relação custo de manufatura/preço de P1 para P5 impactou negativamente a massa de lucro e a rentabilidade obtida pela indústria doméstica com as vendas no mercado interno no período. O lucro bruto verificado em P5 foi 29,5% menor do que o observado em P1. Com isso o aumento de 13,8% das vendas no mercado interno no mesmo espaço de tempo não foi suficiente para aumentar o lucro bruto obtido pela empresa. Já de P4 para P5, o lucro bruto diminuiu 28,7% enquanto a margem bruta obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1 e [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P4. Analogamente, a vendas no mercado interno foram 5,5% inferiores em P5 se comparadas a P4; l) o lucro operacional em P5 foi 80,9% menor do que o observado em P1 e 68,7% menor do que o evidenciado em P4. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1 e [CONFIDENCIAL] p.p em relação a P4.

7.3. Das manifestações acerca do dano à indústria doméstica

Segundo a Codime, em manifestação protocolada em 15 de outubro de 2013, a produção de pneus de carga das petionárias manteve-se constante durante os períodos investigados, apesar de ter sido observada redução no grau de ocupação. Entretanto, verificou-se redução na fabricação de outros produtos pela mesma. Por conta dessa redução, não relacionada ao objeto da presente investigação, o grau de ocupação não pode ser atribuído ao produto investigado.

A empresa questionou, no contexto da receita líquida, a adoção de políticas antagônicas de preços praticadas pelas empresas que formam a indústria doméstica. Enquanto os preços dos produtos voltados ao mercado interno apresentaram queda de 7,55% obtendo ganho de 10,67% no volume de vendas, os preços praticados nas exportações subiram 53% e a redução de volume vendido observada foi de 41%.

Com relação à queda na produtividade alegada pela indústria doméstica, a Codime e a Link observaram que houve elevação de 19% no número total de empregados, puxado principalmente pela elevação de 30% no quantitativo voltado para a produção indireta e que esses indicadores podem ter colaborado para o alegado dano. Além disso, foi apontado que as tabelas constantes do item 5.1.8 da circular de abertura ilustram o crescimento de 96% nas despesas gerais e administrativas em P5, fato esse que pode ter comprometido a saúde financeira do produtor nacional e o seu resultado operacional. Alegam que tal crescimento é tão grande que foi realizada uma simulação em que teria sido repetido o valor das despesas gerais e administrativas de P3 em P5, e que, caso tivesse sido repetido o valor de P4, em P5 o resultado seria melhor do que o apresentado.

A empresa Link informou, com base em informações midiáticas, que a situação da empresa Michelin, por exemplo, não denota dano algum e que essa já bateu recorde de vendas em 2013, 1.000.000 de unidades vendidas no Brasil, expandindo suas vendas em 23%, tanto para montadoras quanto para o mercado de reposição. A empresa afirmou, ainda, que certas informações oferecidas pela indústria nacional diferiram das que foram divulgadas aos demais interlocutores. Alertou para o fato de a Pirelli ter obtido um salto no seu lucro operacional de 44% no quarto trimestre de 2012 e para a evolução dos indicadores da Goodyear, que não retratam dano algum.

A Link, em manifestações datadas de 17 de dezembro de 2013 e 9 de janeiro de 2014, levantou a questão de que a capacidade efetiva de produção média da indústria nacional se encontra, nos dois últimos períodos considerados, P4 e P5, em 87%, e que isso limitaria a capacidade de abastecer o mercado de reposição no caso de haver elevação da demanda neste. Dessa forma, considerando o mercado de reposição isoladamente, seria difícil atribuir às importações a involução nesse segmento. Informou ainda que a indústria nacional, considerando todos os produtores, vem utilizando quase plenamente a sua capacidade instalada, e que a ociosidade de 10% observada em P5 decorreu do aumento da capacidade de produção nesse período.

Em relação ao consumo nacional aparente, a empresa informou que há potencial de crescimento da participação da indústria doméstica no mesmo, porém, devido à falta de capacidade instalada, isso não seria possível. Diante desse cenário, as importações são necessárias para atender a demanda do mercado brasileiro, importações essas efetuadas também pelas petionárias. A falta de capacidade instalada é de conhecimento da indústria nacional, comprovada pela própria estratégia da Pirelli descrita em seu plano industrial 2012-2015. Nesse documento, a empresa faz uma análise do mercado latino-americano e conclui que as importações são crescentes devido à falta de capacidade produtiva.

A Link destacou que o volume produzido pelos produtores nacionais não representados pela petionária cresceu 32%, de P1 a P5, e a produção nacional, considerando todos os produtores, cresceu 9%. Afirmou que as 9.054 toneladas de pneus de carga que deixaram de ser vendidas entre P4 e P5 foram suplantadas pelas 9.877 toneladas produzidas pelos demais produtores nacionais.

A empresa relatou ausência de dano nos indicadores da indústria doméstica e cita, como exemplo, a sua produção nos períodos investigados. Frisou que o comportamento do volume produzido pela indústria doméstica não apresentou relação direta com a evolução das importações. Argumentou que em P3, por exemplo, as importações caíram 55% e não se observou aumento na produção doméstica, mas diminuição de 5%. Reforçou a argumentação alegando que, apesar do crescimento de 174% das importações em P4, não se registrou diminuição na produção doméstica, mas elevação de 24%.

Sobre os estoques, a empresa alegou que o aumento nos estoques da indústria doméstica verificados em P4 e P5 não tem relação com a queda nas vendas causadas pelo aumento das importações. Informou

(Fls. 46 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

que, nesses dois períodos, foram observados os dois maiores volumes de vendas de pneus de carga produzidos nacionalmente. Argumentou que os volumes de estoques estão diretamente relacionados à involução das exportações e também ao aumento das importações efetuadas pela própria indústria nacional. Em face do exposto, foi solicitado segregar do indicador dos estoques as quedas verificadas nas exportações bem como as importações próprias.

Quanto à lucratividade, a empresa observou que no momento em que as importações apresentam o maior crescimento dentro do período investigado, P4, a margem bruta se manteve no mesmo nível de P1 e a operacional elevou-se 31%.

Sobre a evolução dos custos de produção, a empresa argumentou que o aumento mais considerável, relativo aos custos variáveis, provavelmente decorreu da imposição de direito antidumping sobre a importação de SBR, e que deveria ser analisada a influência da queda nas exportações na elevação dos custos fixos de produção e das despesas operacionais.

A ANIP destacou que a OMC já se posicionou, no caso **Egito – Steel Rebar**, que não há qualquer disposição no Acordo Antidumping acerca do período mínimo ou máximo entre o período objeto da investigação (POI) e a data de abertura da investigação. Adicionou que as importações continuaram volumosas após o período utilizado como base para análise da presente investigação e, com relação ao dano sofrido pela indústria doméstica, apontou que a participação da indústria doméstica declinou no POI, que houve queda do preço médio, do resultado operacional, da margem de lucro e de diversos outros indicadores. Observou ainda que a indústria doméstica não conseguiu se recuperar após a aplicação de direito antidumping sobre as importações de produto chinês, mas, ao contrário, teve seu dano agravado por conta das importações de que trata este processo.

7.4. Do posicionamento acerca do dano à indústria doméstica

Acerca das alegações sobre a receita líquida, inicialmente pontua-se que os dados do mercado externo apresentados na manifestação não dizem respeito exclusivamente à indústria doméstica e ao produto objeto da investigação, e sim de toda a NCM. Adicionalmente, não cabe apontar se houve antagonismo entre as estratégias, no mercado interno e externo, para minorar a queda de receita. Tampouco é tal suposto antagonismo relevante. Relevante é se notar que, conforme traz a manifestação, se tentou, de diferentes formas, minorar a queda de receita.

Com relação à simulação da demonstração de resultados presente no item 5.1.8. da Circular SECEX nº 28/2013, cabe informar que, ao contrário do alegado, não foi simplesmente repetido o valor das despesas gerais e administrativas de P3 em P5. Como explicitamente dito naquele documento, o valor utilizado em P5 foi a média do valor das despesas gerais e administrativas dos outros quatro períodos. Ainda que fosse repetido o valor de P4 em P5, teria havido deterioração do resultado da indústria doméstica.

As alegações baseadas meramente em informações midiáticas fogem do escopo a ser considerado. Com relação à alegação de divergência entre os dados reportados pela indústria nacional e os dados “divulgados aos demais interlocutores”, ressalta-se que os dados fornecidos foram objetos de verificação **in loco**, tendo sido os resultados da verificação anexados ao processo em curso.

Similarmente, foge à competência da SECEX analisar cenários de capacidade de abastecimento no caso de aplicação de direito antidumping. Ademais, não há nenhum elemento no processo que permita inferir, como foi apressadamente feito na manifestação da Link, que a queda nas vendas da indústria doméstica tenha sido suplantada pela produção dos demais produtores nacionais, ainda que tenha ocorrido

elevação das vendas destes, uma vez que a queda de mais de 12 mil toneladas nas vendas da indústria doméstica foi acompanhada de aumento de mais de 11 mil toneladas nas importações das origens investigadas.

No que concerne à produção da indústria doméstica nos períodos investigados, em P3, ainda havia presente forte influência das importações de produto chinês, e em P4, houve forte expansão do mercado brasileiro, tendo sido esta expansão, em grande parte, absorvida pelas importações. Ainda nesse contexto, ao contrário do afirmado, ainda que não houvesse redução na fabricação de outros produtos pela indústria doméstica, haveria queda no grau de ocupação, visto que houve aumento da capacidade efetiva de produção. Adicionalmente, não coaduna com a realidade as manifestações de que a falta de capacidade produtiva da indústria nacional seria a responsável pelo crescimento das importações, visto que há importante capacidade ociosa. É, ainda, precipitado tentar fazer crer que um documento que analisa todo o mercado da América Latina necessariamente replica a situação do mercado brasileiro especificamente.

Com relação aos estoques, uma simples análise da tabela trazida na própria manifestação em que tal ponto foi abordado leva à conclusão de que o aumento do estoque deu-se, em P5, principalmente devido à queda das vendas internas e, nos outros períodos, ainda quando ocorreu aumento das vendas internas, estas não aumentaram proporcionalmente ao aumento da produção. Ou seja, a indústria doméstica, esperando uma forte expansão do mercado, aumentou a produção, mas não logrou fazer frente às importações, o que terminou por causar aumento do estoque.

Quanto à lucratividade, os dados do processo mostram que houve grande deterioração dos resultados da indústria doméstica nas comparações entre P5 e P1 e entre P5 e P4. Salienta-se que é em P5 que as importações atingem o maior valor do período de investigação. No que atine aos custos de produção, ao contrário do afirmado na manifestação, houve queda nos custos fixos de produção, sendo os custos variáveis os responsáveis pelo aumento nos custos de produção.

7.5. Da conclusão preliminar a respeito do dano

Nos dois primeiros períodos analisados, a indústria doméstica sofria dano decorrente das importações originárias da China. Esse fato contribuiu significativamente para que alguns indicadores que se deterioraram de P4 para P5, apresentassem comportamento positivo de P1 para P5, a saber: volume de vendas no mercado interno, produção, número de empregados e massa salarial referentes à área de produção e receita líquida no mercado interno.

Não obstante, verificou-se evolução negativa de diversos indicadores entre P1 e P5: participação no mercado brasileiro, grau de ocupação da capacidade instalada, estoques, preço médio no mercado interno, além de montantes e margens de lucro. Cabe ressaltar que, de P4 para P5, todos esses indicadores também evoluíram de forma a demonstrar dano.

A despeito de o preço médio no mercado interno ter se elevado em 2% de P4 para P5, o custo de fabricação (custos fixos e variáveis) cresceu 12% nesse mesmo intervalo. Portanto, verifica-se supressão de preço entre P4 e P5. Já de P1 para P5, esse preço caiu 5%, ao passo que o custo subiu 11,7%, demonstrando, assim, depressão de preço nesse intervalo.

Além do dano à indústria doméstica nos primeiros períodos, a expansão do mercado nacional também contribuiu para o aumento do volume de vendas internas de P1 para P5. No entanto, mesmo com o crescimento de 35,4% do mercado nesse intervalo, tais vendas tiveram incremento de somente 13,8%, o que gerou perda de participação da indústria doméstica no mercado brasileiro de 10,1 p.p..

Em face do exposto e tendo em conta a deterioração dos indicadores da indústria doméstica no período de análise, sobretudo de P4 para P5, determinou-se, preliminarmente, a existência de dano à indústria doméstica.

8. DA CAUSALIDADE

O art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

8.1. Do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

Verificou-se que o volume das importações de pneus de carga preliminarmente a preços de dumping, das origens investigadas, aumentaram 214,7% de P1 para P5 e 25,6% de P4 para P5. Com isso, essas importações, que alcançavam 6,2% do mercado brasileiro aparente em P1, elevaram sua participação, em P5, para 14,4%.

Em sentido contrário, as vendas da indústria doméstica no mercado interno, muito embora tenham aumentado 13,8% de P1 para P5, diminuíram 5,5% de P4 para P5. Com isso, sua participação no mercado brasileiro de pneus de carga, que era de 63,2% em P1, diminuiu 10,1 p.p., alcançando 53,1% em P5.

A comparação entre o preço do produto investigado e o preço do produto vendido pela indústria doméstica revelou a existência de subcotação em todos os períodos de análise do dano. Em P2, apesar da redução do preço da indústria doméstica, o produto importado investigado continuou apresentando subcotação, devido à redução mais acentuada nos preços deste. Em P3, a subcotação continuou ocorrendo, porém em valor menor, devido ao aumento do preço da indústria doméstica. Por fim, em P4 e em P5, a subcotação voltou a apresentar valores mais altos, em decorrência tanto da queda do valor CIF internado das origens investigadas de P3 para P4 quanto do aumento do preço de venda do produto similar pela indústria doméstica no mercado interno.

Ademais, enquanto o custo de produção do produto vendido, de P4 para P5, registrou aumento de 11,7%, o preço da indústria doméstica, no mesmo período, aumentou apenas 2,0%, caracterizando assim, supressão do preço do produto vendido pela indústria doméstica no último período de análise, de P4 para P5.

Dessa forma, pôde-se concluir que as importações de pneus de carga preliminarmente a preços de dumping contribuíram substancialmente para a ocorrência do dano à indústria doméstica.

8.2. Dos possíveis outros fatores causadores de dano

Consoante o determinado pelo inciso II do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, será avaliado se outros fatores conhecidos, além das importações preliminarmente a preços de dumping, podem ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período em análise.

8.2.1. Volume e preço de importação das demais origens

A tabela a seguir apresenta as importações de pneus de carga dos demais países, líquidas das importações realizadas pela Indústria Doméstica.

Volume das Importações de Pneus de Carga dos Demais Países (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Alemanha	100	210,2	9,9	325,2	31,6
Argentina	100	104,3	136,6	97,2	49,1
Belarus			100,0	7204,7	2772,1
Bélgica	100	151,6	6,1		
China	100	147,1	14,8	34,8	24,2
Coreia do Norte		100,0	118,8	1,7	
Eslováquia	100	121,6	13,9	535,0	4,0
Espanha	100	588,4	254,0	1787,7	1178,4
Estados Unidos da América	100	78,6	13,9	665,4	873,1
Finlândia			100,0		
França	100	68,8	2,9	105,1	222,7
Holanda	100	300,0			
Índia		100,0	407,1	3807,1	14500,0
Itália	100	84,3	8,2	16,2	63,5
Luxemburgo	100	452,6	468,4	305,3	31,6
Malásia	100			590,7	1770,9
México	100		7600,0		
Polónia	100	156,3	0,0		4,4
Reino Unido	100	179,6	15,6	105,2	76,2
República Tcheca	100	119,1	44,4	51,9	
Turquia	100	218,5			
Demais Países	100	155,2	39,8	119,1	85,0
Países investigados	100	94,6	101,3	250,5	314,7
Total Geral	100	135,2	60,0	162,4	160,6

Houve crescimento do volume importado dos demais países, de P1 para P2, principalmente em função das importações expressivas originárias da China, dado que ainda não estava em vigor o direito antidumping sobre as importações dessa origem. A partir de P3, observa-se queda acentuada no volume de importações das demais origens, sendo que em P5 o volume das importações das origens investigadas foi 81,8% superior ao das demais origens.

De P4 para P5, o volume das importações dos demais países caiu 28,7%, enquanto o volume originário dos países investigados cresceu em 25,6%. Na comparação de P1 com P5, período em que o mercado brasileiro teve crescimento de 35,4%, tem-se aumento de 214,7% no volume advindo das origens sob análise, enquanto o volume das outras origens caiu 15%.

Com relação ao preço médio das importações das demais origens, este foi, a partir de P2, sempre superior ao preço médio das origens investigadas. De P1 para P5 foi verificado aumento de 55,5% no preço médio das demais origens, contra um aumento de 35,3% das origens sob investigação.

No que atine às importações originárias da Espanha, que apresentaram volumes expressivos em P2, P3 e P5, chegando a representar, nesse último período, 34,8% das importações pertencentes ao grupo dos demais países e 12,4% do volume total importado pelo Brasil, observou-se que o preço médio por tonelada, em base CIF e FOB, foram superiores a quaisquer outros observados de qualquer país. Portanto,

infe-re-se que às importações dessa origem não pode ser atribuído preliminarmente o dano causado à indústria doméstica.

Em face do exposto, pode-se concluir que as importações originárias dos demais países não contribuíram de forma significativa para o eventual dano à indústria doméstica.

8.2.2. Processo de liberalização das importações

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 16% aplicada às importações de pneus de carga pelo Brasil no período em análise. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

8.2.3. Práticas restritivas ao comércio, progresso tecnológico e produtividade

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos ou estrangeiros, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado em vez do nacional. Os pneus de carga importados das origens investigadas e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Verificou-se redução da produtividade da mão de obra no período analisado. Todavia, mediante análise dos custos de produção, constata-se que, caso os preços dos insumos se mantivessem constantes ao longo do período analisado, seria observada redução dos custos de produção nesse período. Desse modo, ao considerarmos os demais fatores de produção, não se verifica redução de produtividade. Assim, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído a uma eventual queda de produtividade.

8.2.4. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Com relação à contração da demanda, verificou-se queda de 2,4% (9.676 toneladas) no mercado brasileiro em P5 em relação a P4, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 5,5% (12.096 toneladas) no mesmo período.

Contudo, à contração da demanda não pode ser atribuído o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica, uma vez verificado que as importações das origens investigadas, ao contrário, aumentaram 25,6% (11.440 toneladas) no mesmo período.

Cabe observar que, de P1 para P5, o crescimento das importações investigadas alcançou 214,7% (38.273 t), enquanto as vendas internas da indústria doméstica cresceram cerca de 13,8% (25.104 t). Dessa forma, grande parte do crescente consumo nacional foi suprido pelo produto investigado, que substituiu a produção doméstica e as importações de origens não investigadas – que apresentaram crescimento de apenas 1,1% (410,1 t) de P1 para P5.

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

8.2.5. Desempenho exportador

Como apresentado, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica em P5 foram 35,5% menores do que as realizadas em P1 (24.323 t). Contudo, se comparadas a P4 foram 7,2% maiores (2.967 t).

O volume das vendas externas representou parcela diminuta das vendas totais da indústria doméstica. Em P5, 82,4% das vendas do produto fabricado foram destinadas ao mercado interno, enquanto apenas 17,6% às exportações.

A redução do volume vendido no mercado interno de P4 para P5 não pode ser atribuída ao aumento do desempenho exportador nesse intervalo, tendo em vista que, em P5, verificou-se capacidade produtiva ociosa de cerca de 46.000 toneladas.

Por outro lado, a queda das exportações da indústria doméstica de P1 para P5 pode ter afetado o desempenho de alguns de seus indicadores nesse intervalo, tais como: grau de ocupação da capacidade instalada, estoques e produtividade da mão de obra. Não obstante, o dano à indústria doméstica causado pelas importações a preços de dumping foi caracterizado por indicadores intimamente relacionados às atividades no mercado interno brasileiro como preço médio, lucro e lucratividade das vendas internas, além de participação no mercado.

8.2.6. Volume de vendas dos demais fabricantes nacionais

No que se refere às vendas dos demais fabricantes nacionais de pneus similares, constatou-se crescimento de 73,5% entre P1 e P5, e de 1,4% entre P4 e P5, enquanto que, nesses mesmos intervalos, as importações a preços de dumping apresentaram aumentos de 214,7% e de 25,6%, respectivamente. Se considerarmos os três últimos períodos, verifica-se que, de P3 para P5, as vendas dos demais produtores cresceram 33,7%, ao passo que tais importações tiveram incremento de 210,6%, sendo que o mercado brasileiro se expandiu em 38,8% nesse intervalo. Assim, constata-se que os demais produtores nacionais também perderam participação no mercado entre P3 e P5.

Em termos absolutos, verifica-se que, caso as vendas dos demais produtores tivessem crescido na mesma taxa que o consumo aparente entre P1 e P5, suas vendas nesse último período somariam 69.885 toneladas. Aplicando-se a mesma projeção às importações investigadas, o volume importado em P5 seria de 24.128 toneladas. No entanto, o ganho de participação no mercado de P1 para P5, por parte dos demais produtores nacionais, resultou em volume adicional de vendas em P5 de 19.705 toneladas. Já no caso das importações objeto da investigação, esse volume adicional correspondeu a 31.970 toneladas. Realizando-se o mesmo exercício para o intervalo entre P3 e P5, verifica-se um volume adicional de importações de 31.030 toneladas no último período, ao passo que, em relação às vendas dos demais produtores nacionais, esse volume seria negativo, devido à perda de participação desses produtores no mercado em tal intervalo.

Portanto, embora as vendas dos demais fabricantes nacionais tenham contribuído para o dano à indústria doméstica, constata-se uma parcela bem maior de contribuição por parte das importações a preços de dumping. Ademais, não há indicação nos autos do processo de que as vendas dos demais produtores nacionais foram realizadas a preços que tenham pressionado os resultados e as margens da indústria doméstica.

8.3. Das manifestações acerca do nexo de causalidade

A Codime, em manifestação protocolada em 15 de outubro de 2013, discordou da alegação apresentada pela petionária de que o dano sofrido pela indústria doméstica fosse decorrente das importações originárias dos países arrolados na investigação. A importadora destacou que a indústria doméstica sofreu concorrência interna de outros fabricantes nacionais que apresentaram performances superiores às empresas representadas pela petionária no mercado doméstico nos períodos investigados. Afirmou que, de acordo com a Circular SECEX nº 28, de 2013, as vendas em toneladas dos demais

(Fls. 52 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

produtores cresceram 74% entre P1 e P5, enquanto as vendas das empresas representadas pela peticionária cresceram 11% no mesmo período.

A Codime também destacou que as quedas verificadas na receita líquida e nas vendas da indústria doméstica, entre P4 e P5, não poderiam ser atribuídas às importações, mas a fatores conjunturais como à queda expressiva da produção de ônibus e caminhões em 2012, com reflexos diretos na produção de pneumáticos conforme consta na página eletrônica da ANFAVEA.

A empresa Link, em manifestação datada de 09 de janeiro de 2014, alega inexistir nexo de causalidade entre as importações e a receita da indústria nacional, pois, de P3 para P4, período em que foi observado o maior aumento do volume importado das origens investigadas, tanto o resultado bruto como o operacional aumentaram.

Com relação aos dados estatísticos, a empresa Cordiant alega que não há relação de causalidade entre o dano supostamente sofrido pela indústria doméstica e as importações originárias da Rússia em razão de não ter havido importações nos dois primeiros períodos investigados, P1 e P2, e que, nos três últimos, P3, P4 e P5, essas corresponderam a apenas 1,85%, 1,07% e 3,1% do total importado em cada intervalo.

8.4. Do posicionamento

Entende-se que, embora as vendas dos demais produtores nacionais tenham crescido na comparação entre P1 e P5, simples análise dos dados de mercado brasileiro permitem inferir que grande parte da expansão do mercado brasileiro foi absorvida pelas importações advindas dos países investigados. Inclusive, houve queda da participação dos demais produtores nacionais no mercado brasileiro de P3 para P5. Essa questão foi abordada no item 8.2.6.

Adicionalmente, os dados do mercado brasileiro não dão suporte à alegação de suposta queda de receita e vendas decorrente de queda na produção de ônibus e caminhão. A parte interessada, ao alegar que houve queda da produção de caminhões em todo o ano de 2012, ignora o fato de que o período P5 da investigação vai de abril de 2011 a março de 2012. Nesse intervalo houve, ao contrário, aumento da produção, quando comparado aos períodos anteriores. Tal dado é, inclusive, trazido em manifestação de outra empresa. A expansão do mercado brasileiro de pneus de carga foi absorvida pelas importações, conforme já observado anteriormente.

Acerca da inexistência de nexo de causalidade alegada pela empresa Link, cabe ressaltar que as importações iniciaram seu crescimento em P4 e que normalmente os efeitos não são imediatos, sobretudo em virtude da existência de contratos que precisam ser cumpridos. Porém, já no período seguinte, verifica-se redução acentuada dos resultados bruto e operacional, inclusive em termos unitários, bem como expressiva queda das margens de lucro.

Por fim, cabe informar que as importações originárias da Rússia atendem aos critérios de cumulatividade. Portanto, não é necessária análise em separado das importações russas.

8.5. Da conclusão preliminar a respeito da causalidade

Tendo considerado as manifestações das partes, concluiu-se que as importações preliminarmente a preços de dumping das origens investigadas constituem o principal fator causador do dano verificado nos indicadores da indústria doméstica apontados no item 6.5.

9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

9.1. Do período da investigação

Em 15 de outubro de 2013, a empresa Codime Comércio e Distribuição de Mercadorias protocolou manifestação criticando o lapso temporal decorrido entre a data da petição, 31 de julho de 2012, e a da abertura da investigação, bem como a inclusão posterior do Japão no caso. Segundo a Codime, em decorrência do atraso na abertura do processo de investigação, os períodos investigados ficaram desatualizados. Ainda, a empresa chamou a atenção para o fato de a escolha do período utilizado pela peticionária para investigação de dumping, de abril de 2011 a março de 2012, ser inadequado e mais favorável à indústria doméstica dentre os períodos que se seguiram. Alegou também que, se o período tivesse sido atualizado em apenas um trimestre, o crescimento das importações entre P1 e P5 seria pouco representativo e que, à medida que fosse sendo atualizado, seria observada queda nas importações e reduziria a possibilidade de se estabelecer um direito antidumping.

Da mesma forma, a importadora Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda., solicitou, no dia 20 de setembro de 2013, a atualização do período selecionado de forma a torná-lo mais próximo possível da abertura da presente investigação, conforme preceitua o Decreto nº 1.602/2013. A Link criticou o fato de a investigação ter sido aberta 14 meses após o fim do período utilizado para se demonstrar a prática de dumping, fato esse que, de acordo com a empresa, comprometeu a contemporaneidade da situação da indústria doméstica. Adicionalmente, a importadora informou que, apesar de se ter tido a oportunidade de atualizar os dados, isso não foi feito, contrariando a prática histórica.

O Governo Russo, em manifestação protocolada em 5 de fevereiro de 2014, assim como a Link, também chamou a atenção para o lapso temporal de 14 meses decorrido entre a abertura da investigação e o fim do período P5.

Além disso, a Link argumentou que, apesar de não haver regra específica no Acordo Antidumping da OMC relativa ao período de análise de dados, há interpretação formalizada em Painel no sentido de dever existir conexão de tempo entre a imposição de medidas e as condições para a aplicação das mesmas, ou seja, deve existir um dumping que esteja causando dano.

Na conclusão de sua manifestação, a Link Comercial Importadora e Exportadora enfatizou que não se poderia tomar uma decisão definitiva baseada em provas positivas à luz do art. 3.1 do Acordo Antidumping e solicitou que o período de coleta de dados fosse atualizado com o objetivo de evitar quaisquer vícios de procedimento.

A OAO Cordiant, assim como a Link, citou em sua manifestação protocolada no dia 8 de janeiro de 2014 o caso “**México – AD Measures**” em que o Órgão de Apelação da OMC manteve a conclusão do Painel sobre a inadequação do período utilizado pelas autoridades investigadoras mexicanas em face das inconsistências com os artigos 3.2, 3.4 e 3.5 do Acordo Antidumping.

A Hankook Tire Co. Ltd., em 29 de outubro de 2013, também criticou o fato de a investigação ter sido aberta depois de decorridos quatorze meses após a petição ter sido apresentada, resultando num distanciamento considerável entre o período sob análise de dumping e a abertura da mesma, fato esse que confronta, segundo sua opinião, o artigo 25, §1º do Decreto n. 1.602, de 1.995. Adicionalmente, alegou que por isso teria a presente investigação não observado alguns princípios contidos na Lei nº 9.874, de 29 de janeiro de 1999, que tratou dos processos administrativos no âmbito da Administração Pública Federal, citando, como exemplos, a não observância do princípio da atuação conforme a lei e o Direito e as formalidades essenciais à garantia dos direitos dos administrados. Diante do exposto, a Hankook afirmou

(Fls. 54 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

que as partes interessadas acabaram sendo prejudicadas em seu direito de defesa e solicitou o encerramento imediato da presente investigação.

Em contraponto, a ANIP, em manifestação protocolada no dia 7 de janeiro de 2014, alegou ter cumprido todas as exigências legais quando da apresentação da petição de abertura de investigação e argumentou que não há embasamento legal que invalide os períodos utilizados para a investigação de dumping e dano. Citou que não há nem na legislação nacional nem no Acordo Antidumping da OMC qualquer disposição em contrário a respeito do assunto.

9.2. Do posicionamento

Por problemas de ordem prática, não foi possível a obtenção de dados da indústria doméstica relativos a um período mais próximo à data de abertura da investigação. Em particular, não foi razoavelmente possível solicitar à indústria doméstica para que atualizasse todos os indicadores da indústria doméstica após a análise da resposta ao pedido de informação complementar à petição quando já haviam sido decorridos mais sete meses da data de entrada da petição. Essa solicitação implicaria impor ônus excessivamente desarrazoado aos produtores domésticos do produto similar que integram a indústria doméstica, que já alegavam sofrer dano com preços de dumping do produto objeto do pleito originado dos países ora investigados. Desta forma, o lapso temporal entre a data de protocolo da petição e a data de abertura da investigação foi refletida no lapso temporal entre o fim do período de análise de existência de dumping e dano, por um lado, e a data da abertura da investigação e das determinações preliminar e final, por outra. Ainda que se reconheça que o lapso temporal entre a data de abertura e as datas das determinações preliminar e final, por um lado, e do fim do período de análise de dumping e dano, por outro, não seja ideal, diante das circunstâncias do caso concreto somente foi aceita devido aos constrangimentos de ordem prática supramencionados.

9.3. Dos pneus reformados e das montadoras

A Link, no dia 16 de dezembro de 2013 solicitou a realização de análise de dano segmentada nos mercados relevantes de pneus de carga, tendo em vista a baixa participação dos pneus importados no segmento de montadoras e a existência de diferenças significativas de preços e margens entre o mercado de montadoras e o mercado de reposição. A segmentação visa, segundo a empresa, destacar a relação de causa e efeito entre as importações do produto objeto da presente investigação e o mercado de reposição, já que os pneus importados não concorrem no mercado das montadoras. Respalda-se a empresa na exigência de objetividade contida no § 1º do art. 14 do Decreto nº 1.602/1995.

Adicionalmente, solicita que sejam disponibilizados os dados atualizados dos indicadores de dano por segmento já que constituem elementos legítimos de direito de defesa das partes.

A empresa argumenta que, para a determinação de dano e donexo causal, deve haver concorrência entre o produto investigado e o similar nacional e essa condição não seria observada no mercado das montadoras, mas apenas no mercado de reposição. Dessa forma, não seria apropriado realizar uma análise de dano cujos indicadores reflitam a evolução do que ocorre no mercado das montadoras.

A Link informa que apenas duas montadoras, Scania Latin America Ltda. e a Volvo do Brasil, realizaram importações de pneus de carga, num universo de 150 importadores. Por essa esta razão, a concorrência no mercado das montadoras seria mínima, o que impediria qualquer determinação de nexode causalidade entre o produto investigado e o comercializado no mercado das montadoras.

(Fls. 55 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

Chamou a atenção para o fato de existirem estratégias e práticas de mercado distintas entre os dois mercados: o primeiro caracterizado pela tecnologia e qualidade; o segundo, guiado pelo preço e a rede de distribuição. Informou que o mercado de reposição é o mais lucrativo, enquanto no segundo as margens seriam menores em razão dos grandes volumes adquiridos pelas montadoras.

A empresa cita o entendimento expresso no Painel **US - Hot-Rolled Steel** quanto à conveniência e relevância de uma análise segmentada e solicita que seja requerida das petionárias a apresentação de dados segmentados por mercado de venda.

Em manifestação do dia 09 de janeiro de 2014 a Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda. reiterou a necessidade de se avaliar separadamente o mercado de pneus de carga voltados para montadoras e para o mercado de reposição. Frisou que os pneus recapados também concorrem com os pneus novos sejam eles importados ou nacionais. Adicionalmente, visando não se perder a objetividade, a empresa solicitou que fossem levadas em conta particularidades da indústria nacional, como utilização da capacidade instalada, vendas e resultados, para que se chegue à conclusão de impossibilidade de uma determinação positiva de causalidade com a evolução das importações.

A empresa afirmou que os dois segmentos, mercado das montadoras e mercado de reposição, têm estratégias e práticas de mercado diametralmente opostas. Enquanto o primeiro é caracterizado pela tecnologia e qualidade do produto, o segundo pauta-se pelo preço e rede de distribuição. Alertou para o fato de o mercado das montadoras ser menos lucrativo do que o mercado de reposição e que esse fato refletiria nos resultados da indústria nacional. Trouxe tabelas com dados da ANFAVEA em que informa que teria havido picos de produção de caminhões e ônibus em P4 e P5. Reiterou que fossem disponibilizados os dados da indústria doméstica por mercado. Alertou para a necessidade de se desagregar os dados por segmentos, mercado das montadoras e o de reposição, visando melhor compreender a evolução assíncrona entre a margem bruta e a operacional, bem como a de outros indicadores como preços, margens, resultados e lucratividade.

A empresa destacou a necessidade de se incorporar os pneus reformados na análise do caso, pois esse influencia diretamente o mercado de pneus novos já que são concorrentes e substitutos, linha essa defendida pelo Brasil inclusive quando da sua participação no painel “**Brazil – Measures Affecting Imports of Retreaded Tyres**”.

Em razão da aplicação de um direito antidumping sobre os pneus de carga novos originários da China, durante o período investigado, P2 especificamente, houve mudanças nas regras de mercado a partir de então, e, considerando que os pneus reformados concorrem com os novos, a análise do impacto dessa mudança deve ser levada em consideração. O comportamento do mercado de pneus reformados seria mais um fator a ser considerado, à luz do Decreto 1.602/1995, para efeito de análise de dano.

A empresa trouxe à tona dados estatísticos relativos às vendas de pneus recapados de 2007 a 2012 que demonstram a significativa participação dos pneus recapados no mercado de reposição.

9.4. Do posicionamento

No que atine à solicitação de análise segmentada do mercado entende-se que análise segregada não resultaria em uma conclusão diferente da atingida com os indicadores agregados, bem como entende que não existe qualquer proibição, restrição de mercado ou impedimento para que montadoras possam adquirir pneus de carga diretamente via importação, tanto é que, como indica a manifestação, houve importações por parte de montadoras. Há, ainda, indícios claros de que os pneus importados de fato concorrem tanto no mercado de reposição quanto no mercado das montadoras.

No que se refere às diferenças de preço entre os pneus destinados ao mercado de reposição e montadoras, o cálculo da subcotação já levou em consideração o nível de comércio, de acordo com a categoria de cliente, tendo sido feita, dessa forma, uma análise justa que reflete a cesta de produtos importados.

Adicionalmente, cabe ressaltar que a solicitação de análise segmentada do mercado se mostra intempestiva, vez que foi protocolada somente após decorridos 6 meses de investigação e posteriormente à realização das verificações **in loco** na indústria doméstica. Desse modo, ainda que fossem disponibilizados os dados por segmento de mercado (montadoras e mercado de reposição), não seria mais possível a validação de tais dados, sobretudo se forem considerados os prazos a serem cumpridos no processo e o montante de recursos já despendidos.

Em relação aos pneus recapados, é incontestável a influência que esse mercado pode ter nos indicadores da indústria doméstica. No entanto, de acordo com os dados apresentados, o mercado de pneus recapados cresceu em torno de 12% de P1 para P5, ao passo que o consumo nacional de pneus novos registrou aumento de 35,4% nesse mesmo período. Portanto, não se verificou mudança no padrão de consumo direcionada aos pneus recapados no período de análise de dano. Constatou-se inclusive movimento inverso, ou seja, os pneus recapados reduziram sua participação no mercado de pneus de carga. Desse modo, não se pode atribuir ao aumento verificado nas vendas de recapados o dano sofrido pela indústria doméstica. Ademais, não foram fornecidas as fontes dos dados apresentados referentes ao mercado de recapados.

9.5. Da aplicação do direito antidumping provisório

No dia 17 de dezembro de 2013, a Link Comercial Importadora e Exportadora Ltda. defendeu a não aplicação de um direito preliminar em razão de não ter sido verificado aumento das importações durante o processo de investigação ou, se houve, não foi causado pelos exportadores investigados, mas pela própria indústria nacional. Relatou que, para a imposição de um direito preliminar, haveria necessidade de: a) determinação positiva de dumping, dano e nexó de causalidade entre eles; e b) necessidade de a CAMEX julgar que tais medidas seriam necessárias para impedir a ocorrência dano durante a investigação.

Em sua conclusão, a empresa entendeu não haver indícios que comprovem que as importações são responsáveis pelo eventual dano alegado pela indústria doméstica e afirmou que outros produtores nacionais, que não participaram da petição, obtiveram resultados superiores aos envolvidos. Além disso, a empresa afirmou que as importações caíram após o período selecionado para investigação de dano, período esse já defasado.

A empresa alegou que, de acordo com a conclusão expressa na Resolução CAMEX nº 72, de 12/09/2013, a imposição de direito antidumping provisório foi proposta tendo em vista a elevação das importações objeto de dumping num período posterior ao selecionado para ser investigado. Na mesma linha, a empresa fez referência à Resolução CAMEX nº 57, de 24/07/2013, por meio da qual aplicou-se um direito provisório tendo em conta a elevação das importações. Diante desses exemplos, inferiu a empresa que a indústria nacional acredita ser a causa para a aplicação de um direito preliminar o aumento das importações investigados observado após o período de investigação.

Nesse sentido, a Link apresentou um estudo elaborado pela Associação Brasileira de Importadores e Distribuidores de Pneus – ABIDIP no qual há uma análise comparativa entre as importações ocorridas de janeiro a setembro de 2012 e o mesmo período em 2013.

No referido estudo, consta que, de janeiro a setembro de 2012, os fabricantes nacionais de pneus de carga foram responsáveis por 35,43% do total importado desse produto. No mesmo período de 2013, elas importaram 43,66% do total. A empresa frisa que as importações entre os dois períodos cresceram 350.305 unidades e que essas foram impulsionadas pela indústria nacional e não pelos importadores independentes.

No dia 9 de janeiro de 2014, a empresa apresentou argumentos em defesa da não aplicação de direitos antidumping em face da inexistência de dano decorrente das importações investigadas devido à pouca representatividade dessas no mercado total de pneus de carga.

9.6. Do posicionamento

A aplicação de medidas antidumping provisórias, no âmbito da presente investigação, deve atender aos requisitos elencados no artigo 34 do Decreto nº 1.602, de 1995. Não se verifica em tal dispositivo nenhuma exigência de aumento de importações em período posterior ao investigado. De acordo com o inciso III do referido artigo, as medidas antidumping provisórias tem por finalidade impedir que ocorra dano durante a investigação. Assim, considerando que, no presente caso, houve determinação preliminar positiva de dumping e de dano decorrente de tal prática e tendo-se em conta o aumento das importações a preços de dumping no período investigado e que tais importações continuam a ocorrer, pode-se concluir pela existência elementos suficientes que indiquem a necessidade de aplicação de medidas antidumping provisórias.

Cabe registrar que não há menção, nas Resoluções CAMEX citadas, de que medidas antidumping provisórias foram recomendadas devido à elevação das importações objeto de dumping em período posterior ao investigado, mas sim no próprio período investigado. De acordo com os referidos atos normativos, tais medidas foram propostas tendo em vista a elevação das importações a preços de dumping no período objeto da investigação, bem como a continuação – não necessariamente elevação – de tais importações após esse período. Ao contrário do apontado na manifestação, como explicitamente dito nas Resoluções CAMEX citadas, as alegações de aumento de importação após o período de investigação não foram consideradas por se referirem a período diferente do analisado.

A questão referente aos demais produtores nacionais do produto similar foi abordada no item 8.2.6.

Com relação ao estudo trazido, este não será considerado pelo fato de se referir a período diferente do analisado. Genericamente, pode-se dizer que o fato de os fabricantes nacionais estarem supostamente aumentando suas importações de pneus de carga pode se configurar em mais um indicador de dano à indústria doméstica. Trata-se de um indicativo de que os fabricantes podem estar recorrendo às vendas do pneu de carga importado, por não estarem obtendo rentabilidade nas vendas de fabricação própria, em virtude da depressão dos preços ocasionada pelas importações. Ademais, as importações que estão sendo analisadas são as provenientes das origens investigadas e o estudo mencionado não revela se os fabricantes nacionais estão importando dessas origens e sequer se se trata dos pneus objeto da investigação.

Por fim, cabe ressaltar que, independente da representatividade das importações investigadas no mercado, constatou-se preliminarmente que essas importações estão causando dano à indústria doméstica.

10. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING PROVISÓRIO

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

10.1. Da margem de dumping

Os cálculos desenvolvidos indicaram preliminarmente a existência de dumping nas exportações dos países investigados para o Brasil. No caso das empresas em que não foi utilizada a melhor informação disponível, as margens de dumping são, preliminarmente, as demonstradas no quadro a seguir:

Margens de Dumping

País	Produtor/Exportador	Margem Absoluta (US\$/t)	Margem Relativa (%)
Coreia do Sul	Kumho Tires Co. Inc.	323,92	7,3%
Japão	Sumitomo Rubber Industries	341,76	7,6%
Rússia	Cordiant	621,99	16,0%

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

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço **ex fabrica** à vista (líquido de impostos e custo financeiro e livre de despesas de frete interno). O valor obtido foi convertido de reais para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio média observada no período da investigação (1,7003), calculada com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil. Ademais, considerando que durante o período de investigação houve supressão dos preços da indústria doméstica, realizou-se ajuste de forma a que se atingisse margem bruta de [CONFIDENCIAL] nas vendas no mercado interno em P5.

O percentual indicado no parágrafo anterior corresponde à margem bruta obtida pela indústria doméstica em P3, único período em que o mercado operou em condições normais, tendo em vista que, no final de P2, entrou em vigência direito antidumping nas importações originárias da China e que, somente em P4, teve início o surto de importações originárias dos países investigados.

Para fins de comparação com o preço CIF internado, apurou-se, para cada produtor/exportador, um determinado preço referente à indústria doméstica, de acordo com os CODIPs exportados ao Brasil e seus respectivos volumes.

Em relação às exportações das produtoras/exportadoras, o preço CIF internado foi calculado com base nas respostas aos questionários do produtor/exportador, nos dados de importação da RFB e nas respostas aos questionários dos importadores.

Primeiramente foram apurados os preços médios de exportação na condição CIF (**Cost, Insurance and Freight**), com base nos valores extraídos da resposta ao questionário de cada produtor/exportador e nos dados de importação da RFB. Em seguida, foram adicionados os valores, por tonelada, do Imposto de Importação (II), do AFRMM (Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante), e das despesas de internacionalização.

(Fls. 59 da Circular SECEX nº 35, de 18/06/2014).

Conforme já indicado, foi levado em consideração que houve importações de pneus de carga não sujeitas ao recolhimento do II e do AFRMM, em razão de serem operações realizadas em regime de drawback ou destinadas à Zona Franca de Manaus. Dessa forma, foi aplicado um redutor às alíquotas de 16% do II, e de 25% do AFRMM, em consonância com o volume de importações de pneus de carga de cada um dos produtores que não esteve sujeito ao recolhimento desses tributos.

O montante de US\$ 131,90/t de despesas de internação, adicionado aos valores CIF, foi obtido com base nas respostas aos questionários dos importadores de pneus de carga das origens investigadas e na taxa média de câmbio mencionada anteriormente.

Comparando-se os preços CIF internados de cada produtor/exportador com os respectivos preços da indústria doméstica, obtiveram-se as subcotações apresentadas no quadro a seguir:

Subcotação (em US\$/t)		
País	Produtor/Exportador	Subcotação
Coreia do Sul	Kumho Tires Co. Inc.	1.642,68
Japão	Sumitomo Rubber Industries	1.336,22
Rússia	Cordiant	2.927,72

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

Para os produtores que não apresentaram resposta ao questionário ou não responderam ao pedido de reapresentação dos dados aparentemente inconsistentes, e para os demais produtores não conhecidos, a margem aplicada teve como base a margem de dumping do início da investigação, com a já explicada atualização. Para a Hankook Tire Co. Ltd., pelos motivos já explicados, foi utilizado o Valor Normal construído no início da investigação e atualizado, e, para o Preço de Exportação, os dados constantes das estatísticas da RFB.

11. DA RECOMENDAÇÃO

A despeito de haver determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica e de nexos de causalidade entre ambos, recomenda-se o seguimento da investigação sem aplicação de medida provisória.