



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

CIRCULAR Nº 46, DE 17 DE JULHO DE 2015

(Publicada no D.O.U. de 20/07/2015)

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 § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX nº 52272.000112/2015 - 59 e do Parecer nº 37, de 15 de julho de 2015, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de dumping nas importações brasileiras de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces, comumente classificadas no item 3921.90.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da República da Coreia e da República Popular da China, e o vínculo significativo entre as importações objeto de dumping e o 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 a decisão final do DECOM de usar a República da Coreia como terceiro país de economia de mercado.
3. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

1 - da investigação

1.1 - Da petição

Em 29 de janeiro de 2015, a empresa Sansuy S/A Indústria de Plásticos em Recuperação Judicial, doravante denominada peticionária ou, simplesmente, Sansuy, protocolou petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces (lona de PVC), usualmente classificadas no item 3921.90.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM/SH (Código tarifário no âmbito do Mercado Comum do Sul - MERCOSUL baseado no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias - SH), originárias da China, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática.

Em 9 de fevereiro de 2015 solicitou-se à peticionária, com base no §2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária apresentou tais informações, tempestivamente, em 24 de fevereiro de 2015.

1.2 - Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 13 de março de 2015, atendendo ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, o governo da China foi notificado, bem como o governo sul - coreano da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início da investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3 - Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 12, de 18 de março de 2015, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces da Coreia do Sul e da China para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 16, de 20 de março de 2015, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 23 de março de 2015.

Ressalta-se que, em que pese o fato de a peticionária ter solicitado o início da investigação apenas para as importações originárias da China, observou-se que as exportações para o Brasil de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces originárias da Coreia do Sul também foram efetuadas a preços com indícios suficientes de existência de dumping. Ademais, em todos os períodos de análise de dano, foram realizadas a preços subcotados em relação aos da indústria doméstica e o volume exportado não foi insignificante, dado que foi superior a 3% do total das importações brasileiras, nos termos do §2º do Artigo 31 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, superando, inclusive, as vendas da peticionária para o mercado interno brasileiro. Dessa forma, consoante o disposto no art. 44 do Regulamento Brasileiro, recomendou-se o início da investigação de prática de dumping também as exportações de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces da Coreia do Sul para o Brasil, com vistas a averiguar a existência de dumping e do correlato dano.

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

1.4.1 - Da peticionária, dos outros produtores, dos importadores, dos produtores/exportadores e dos governos

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação a peticionária, os outros produtores e importadores brasileiros, os produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto da investigação, bem como os Governos da Coreia do Sul e da China. Ademais, constava, da referida notificação, o endereço eletrônico onde poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 16, de 20 de março de 2015, que deu início à investigação.

Ressalta-se que os outros produtores nacionais de lona de PVC foram identificados por intermédio de informações provenientes da Associação Brasileira da Indústria de Laminados Plásticos e Espuma Flexíveis – ABRAPLA e, os importadores e produtores/exportadores, por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB). As informações relativas aos outros produtores nacionais foram reconfirmadas pela autoridade investigadora antes do início da investigação, conforme o item 1.3 da Circular SECEX nº 16, de 2015, que trata acerca da representatividade da peticionária.

Em atenção ao § 4º do citado artigo, foi disponibilizado, ainda na notificação aos produtores/exportadores e aos governos dos países exportadores, por meio do endereço eletrônico http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1427128132.zip, cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado na notificação de início aos produtores nacionais conhecidos, aos importadores conhecidos e aos produtores/exportadores conhecidos, que os respectivos questionários estavam disponíveis no sítio eletrônico da investigação <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4933&refr=3961>, com prazo de restituição de 30 (trinta dias), contado da data de ciência da correspondência, qual seja 23 de março de 2015.

Ressalte-se que em virtude do expressivo número de produtores/exportadores identificados, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, a autoridade investigadora, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, selecionou os exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação da Coreia do Sul e da China para o Brasil. Concedeu-se, ainda, prazo de 10 (dez) dias para manifestação, contado a partir da expedição da notificação de início da investigação, para as partes interessadas se manifestarem sobre tal seleção. Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Identificou-se, na referida seleção:

a) os 2 (dois) maiores produtores/exportadores sul - coreanos, responsáveis pelos maiores volumes importados da Coreia do Sul pelo Brasil no período de investigação de dumping, quais sejam, Hanwha Polydramer Co., Ltd. (Hanwha) e Starflex Co., Ltd. (Starflex), que representaram [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]% do volume total importado, respectivamente;

b) os 4 (quatro) maiores produtores/exportadores chineses, responsáveis pelos maiores volumes exportados da China ao Brasil no período de investigação de dumping, quais sejam, Haining Fuxing

Plastic Co., Ltd. (Fuxing Plastic), Shanghai Nar Industrial Co., Ltd. (Shanghai Nar), Zhejiang Ganglong New Material Co., Ltd. (Zhejiang Ganglong) e Zhejiang Hailide New Material Co., Ltd. (Zhejiang Hailide), que representaram, respectivamente, [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]% do volume total importado dessa origem.

Cabe mencionar que a Zhejiang Warp Knitting Professional Association (ZWKA), em 10 de abril de 2015, encaminhou correspondência solicitando, ao amparo dos incisos III ou V do § 2º do artigo 45 do Regulamento Brasileiro, sua inclusão no rol de partes interessadas alegando representar os produtores chineses de urdidura, no caso, o reforço têxtil do produto investigado. A autoridade investigadora, em 16 de abril de 2015, informou à ZWKA que a documentação apresentada foi considerada insuficiente para que essa associação pudesse ser reputada como parte interessada na investigação em questão, nos termos do inciso V supramencionado. Ademais, solicitou-se a apresentação de documentação complementar com a qual a ZWKA pudesse comprovar, inequivocamente, tratar-se de associação que represente produtores/exportadores chineses de lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces. O Conselho Econômico - Comercial da Embaixada da China no Brasil, no mesmo âmbito, encaminhou correspondência, protocolada em 20 de abril de 2015, de referência nº 083/ECEC/2015, solicitando a inclusão da ZKWA no rol de partes interessadas na medida em que: “*a Embaixada considera a ZWKA uma entidade mais apropriada para defender as empresas chinesas de lonas*” (sic). A autoridade investigadora, em 24 de abril de 2015, em resposta a solicitação do Conselho - Econômico, comunicou - a que havia solicitado à ZWKA documentação complementar para determinar sua inclusão no rol de partes interessadas.

Em 20 de maio de 2015, a ZWKA, em resposta à correspondência supracitada de 16 de abril de 2015, enviou novos documentos comprobatórios no intuito de corroborar o pedido de inclusão da mencionada associação como parte interessada no processo em questão, na qualidade de entidade de classe representativa dos interesses dos produtores e exportadores chineses de lona de PVC. De posse das novas evidências, na forma do inciso III do § 2º do artigo 45 do Regulamento Brasileiro, considerou-se a ZWKA como parte interessada e a notificou de sua decisão, em 26 de maio de 2015.

A empresa Celeris Works Consultoria e Representações Ltda., em 13 de abril de 2015, protocolou solicitação de habilitação como parte interessada como representante da empresa chinesa Ningbo Sicol Sign Materials Co., Ltd. Em 16 de abril de 2015, informou-se à empresa acerca do indeferimento de sua solicitação na medida em que, nos termos do § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, a Celeris Works Consultoria e Representações Ltda. não pode ser identificada como produtora doméstica do produto similar, com base em informações da ABRAPLA, ou como importadora do produto objeto da investigação, com fundamento nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Ademais, a empresa chinesa Ningbo Sicol Sign Materials Co., Ltd., por não ter exportado o produto objeto da investigação para o Brasil no período de outubro de 2013 a setembro de 2014, também não foi considerada parte interessada na presente investigação.

Também no dia 13 de abril de 2015, a produtora/exportadora chinesa Zhejiang Jinda New Material Co., Ltd. (Jinda) encaminhou correspondência solicitando sua inclusão no rol de partes interessadas por ter exportado para o Brasil o produto objeto da investigação entre outubro de 2013 e setembro de 2014. Informou, ademais, que “*Ao invés de constar a correta codificação do produto descrito no documento, ou seja, NCM 3921.90.19, o funcionário responsável pelo preenchimento, por um lapso, classificou o produto no NCM 3921.90.90.(sic)*”. Nesse sentido, em função da classificação equivocada, ficou-se impossibilitado o reconhecimento da referida empresa como parte interessada quando do início da investigação. A autoridade investigadora, então, utilizando-se dos documentos comprobatórios encaminhados pela parte, considerou a Jinda como parte interessada no processo em questão. Acrescenta-se que a autoridade investigadora encaminhou à referida empresa chinesa, em 16 de abril de

2015, correspondência informando que sua consideração como parte interessada na investigação estaria condicionada à apresentação da documentação pertinente de habilitação do representante legal da empresa perante a autoridade investigadora até 22 de junho de 2015. Em 22 de junho de 2015, a Jinda encaminhou a documentação solicitada.

Em 23 de abril de 2015, a empresa Vulcan Material Plástico Ltda. (Vulcan) endereçou correspondência informando que não fabrica ou fabricou lona de PVC e por esse motivo solicitou não ser considerada parte interessada na investigação. A autoridade investigadora, em função da correspondência recebida, encaminhou à ABRAPLA, em 27 de abril de 2015, comunicação solicitando esclarecimentos devido a aparente inconsistência. Há de se lembrar que, conforme o item “1.3 - Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição” constante da Circular SECEX nº 16, de 2015, que deu início a presente investigação, as informações utilizadas para calcular a representatividade da peticionária basearam-se em informações fornecidas por essa Associação e que levavam em conta a produção e vendas da Vulcan, entre outras empresas. Em 15 de maio de 2015, a Vulcan encaminhou nova correspondência à autoridade investigadora esclarecendo que o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) para o qual a autoridade investigadora enviou a notificação de início não fabrica ou fabricou lona de PVC, mas que sua unidade em São Roque, no estado de São Paulo, fabricou o produto similar no ano de 2014 e que suas informações de produção foram encaminhadas à ABRAPLA para dimensionamento da produção e vendas brasileiras do produto similar. A empresa, portanto, não deixou de ser considerada parte interessada nessa investigação.

1.5 - Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1 - Da indústria doméstica

A Sansuy apresentou suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação de suas informações complementares.

1.5.2 - Dos outros produtores nacionais

Apenas a empresa Betina Indústria e Comércio Ltda. solicitou prorrogação do prazo para restituição do questionário do produtor nacional, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 conjugado com o art.189 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalta-se, porém, que o referido questionário foi protocolado em 18 de maio de 2015, e que o prazo, já prorrogado, concedido para a resposta ao questionário disponibilizado a essa empresa expirou em 14 de maio de 2015. Nesse sentido, com base no disposto no §2º do art. 49 do Decreto nº 8.058, de 2013, a resposta dessa empresa não foi juntada aos autos do processo. A autoridade investigadora encaminhou à Betina, em 19 de maio de 2015, correspondência comunicando acerca da intempestividade do questionário.

A empresa Ledervin Indústria e Comércio Ltda., em 7 de maio de 2015, encaminhou documento com pedido de prorrogação para resposta ao questionário de produtor nacional. A autoridade investigadora, em 8 de maio de 2015, com base no disposto no *caput* do art. 189 do Decreto nº 8.058, de 2013, comunicou àquela empresa que a solicitação de prorrogação de prazo fora encaminha intempestivamente e, por tal motivo, indeferida.

1.5.3 - Dos importadores

As empresas American Sticker & Fire Final Ltda., Axel Import and Export Ltda. – ME (Axel), BMD Têxteis Ltda., Brasil Flex Distribuidora Ltda. – ME (Brasil Flex), Casio Brasil Comércio de Produtos Eletrônicos Ltda., Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. – ME (Cineflex), Nardelli

Industrial Ltda. – EPP (Nardelli), Nordeste Impressão Digital Ltda. – ME, Plotertec Comércio e Importação Ltda. – ME (Plotertec) e Rymo - Imagem e Produtos Gráficos da Amazônia Ltda. apresentaram resposta ao questionário do importador dentro do prazo inicialmente concedido.

As empresas a seguir solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013: 3M do Brasil Ltda., Alphaprint Comércio Importação Exportação Ltda., Aquarela Silk & Sign Comércio e Importação Ltda., Auto Adesivos Paraná S.A., Avery Dennison do Brasil Ltda., Axel Import and Export Ltda. – ME, Betina Importação, Indústria e Comércio de Plásticos Ltda., Casio Brasil Comércio de Produtos Eletrônicos Ltda., Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. – ME, Comercial Importadora Sépia Ltda., Crystal Brasil Comércio Exterior Ltda., Day Brasil S/A., Diamante Comércio de Tintas Ltda., Dinâmica Indústria e Comércio de Produtos para Artes Visuais Ltda. – EPP, E. Hociko Plásticos – EPP, Fotobras Indústria e Comercio Ltda., Leader Fast Comércio de Plásticos Ltda. – EPP, Midiasul Importações Ltda. – ME, Nardelli Industrial Ltda. – EPP, Portofino Indústria e Comércio de Plásticos Ltda. (Portofino), Projeto Alumínio Ltda. (Projeto Alumínio), Ribeiro & Cristo Importação e Comercialização Ltda. – ME, Sansuy S/A Indústria de Plásticos em Recuperação Judicial, Serilon Brasil Ltda. (Serilon), Sign Sul do Brasil Comunicação Visual Eireli – EPP, Spmedia Comunicação Visual Ltda., Vexa Brasil Comércio Importação e Exportação Ltda. – EPP e VS Suprimentos para Comunicação Visual Ltda. Ressalta-se que as empresas Axel Import and Export Ltda. – ME, Casio Brasil Comércio de Produtos Eletrônicos Ltda., Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. – ME e Nardelli Industrial Ltda. – EPP mesmo solicitando prorrogação de prazo, responderam ao questionário do importador dentro do prazo original estipulado.

As empresas Alphaprint Comércio Importação Exportação Ltda., Auto Adesivos Paraná S.A. (Adesivos Paraná), Diamante Comércio de Tintas Ltda., E. Hociko Plásticos – EPP, Fotobras Indústria e Comércio Ltda. (Fotobras), Leader Fast Comércio de Plásticos Ltda. – EPP, Portofino Indústria e Comércio de Plásticos Ltda., Sansuy S/A Indústria de Plásticos em Recuperação Judicial e Serilon Brasil Ltda. apresentaram suas respostas ao questionário do importador, tempestivamente, dentro do prazo estendido concedido. Já as empresas 3M do Brasil Ltda., Aquarela Silk & Sign Comércio e Importação Ltda., Avery Dennison do Brasil Ltda., Comercial Importadora Sépia Ltda., Crystal Brasil Comércio Exterior Ltda., Midiasul Importações Ltda. – ME, Projeto Alumínio Ltda., Sign Sul do Brasil Comunicação Visual Eireli – EPP, Spmedia Comunicação Visual Ltda. e Vexa Brasil Comércio Importação e Exportação Ltda. – EPP não apresentaram resposta ao questionário do importador, mesmo solicitando dilação no prazo de entrega.

As empresas Betina Importação, Indústria e Comércio de Plásticos Ltda., Day Brasil S/A., Dinâmica Indústria e Comércio de Produtos para Artes Visuais Ltda. – EPP, Ribeiro & Cristo Importação e Comercialização Ltda. – ME e VS Suprimentos para Comunicação Visual Ltda. encaminharam resposta ao questionário após o prazo já prorrogado e, em função do disposto no §2º do art. 49 do Decreto nº 8.058, de 2013, encaminhou-se, em 19 de maio de 2015, correspondência comunicando às mencionadas empresas que as respectivas respostas ao questionário não foram juntada aos autos do processo e que estavam disponíveis para serem recolhidas. Destaca-se que em 28 de maio de 2015, a empresa Wall Tatroo Sinalização e Comércio de Artigos para o Lar Importação e Exportação Ltda. – ME encaminhou também resposta intempestiva do questionário do importador e foi comunicada, em 29 de maio de 2015, acerca da não juntada da referida resposta e da disponibilidade do documento para ser restituído à parte.

O importador Vexa Brasil Comércio Importação e Exportação Ltda. – EPP encaminhou correspondência em 11 de maio de 2015 informando que não havia importado lona com revestimentos em ambos os lados. Entretanto, após análise dos dados detalhados de importação, disponibilizados pela

Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), pela descrição do produto importado, manteve-se inalterada a sua classificação como importador do produto objeto da investigação.

A empresa Recife Comércio de Produtos para Comunicação Visual Ltda., em 30 de abril de 2015, solicitou prorrogação de prazo para resposta ao questionário do importador. Consoante o disposto no artigo 189 do Regulamento Brasileiro, indeferiu-se a solicitação em função de sua intempestividade.

Salienta-se que as empresas cujas respostas foram apresentadas dentro do prazo original sem a devida habilitação dos representantes por elas indicados (American Sticker & Fire Final Ltda., Axel Import and Export Ltda. – ME, BMD Têxteis Ltda., Brasil Flex Distribuidora Ltda. – ME, Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. – ME, Nardelli Industrial Ltda. – EPP, Nordeste Impressão Digital Ltda. – ME, Plotertec Comércio e Importação Ltda. – ME e Rymo - Imagem e Produtos Gráficos da Amazônia Ltda.) foram notificadas, em 19 de maio de 2015, a regularizarem a habilitação de tais representantes até o dia 22 de junho de 2015. Já as empresas que apresentaram suas respostas ao questionário do importador dentro do prazo prorrogado, contudo, também sem a devida habilitação dos representantes por elas indicados (Alphaprint Comércio Importação Exportação Ltda., Diamante Comércio de Tintas Ltda. e Fotobras Indústria e Comércio Ltda.) foram notificadas a regularizarem sua condição perante a autoridade investigadora, em 16 de junho de 2015. Ressalta-se que, à exceção das empresas Nordeste Impressão Digital Ltda. – ME e Rymo - Imagem e Produtos Gráficos da Amazônia Ltda., todas as empresas mencionadas nesse parágrafo encaminharam seus respectivos atos constitutivos da forma solicitada.

Desta forma, foram considerados para fins de determinação preliminar os dados e argumentos fornecidos pelas empresas: Alphaprint Comércio Importação Exportação Ltda., American Sticker & Fire Final Ltda., Auto Adesivos Paraná S.A., Axel Import and Export Ltda. – ME, BMD Têxteis Ltda., Brasil Flex Distribuidora Ltda. – ME, Casio Brasil Comércio de Produtos Eletrônicos Ltda., Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. – ME, Diamante Comércio de Tintas Ltda., Hociko Plásticos – EPP, Fotobras Indústria e Comércio Ltda., Leader Fast Comércio de Plásticos Ltda. – EPP, Nardelli Industrial Ltda. – EPP, Plotertec Comércio e Importação Ltda. – ME, Portofino Indústria e Comércio de Plásticos Ltda., Sansuy S/A Indústria de Plásticos em Recuperação Judicial e Serilon Brasil Ltda.

As empresas Battiston Propaganda Ltda. – EPP, Pelz Construtores Associados Ltda. e Pistelli Engenharia Ltda. não solicitaram dilação de prazo para resposta ao questionário, contudo, protocolaram os respectivos documentos em 4 de maio de 2015, 30 de abril de 2015 e 30 de abril de 2015. Nesse sentido, a autoridade investigadora, em 6 de maio de 2015, informou acerca da intempestividade dos documentos, de sua não juntada nos autos do processo, bem como de sua disponibilidade para serem recolhidos pelas partes remetentes.

Os demais importadores não solicitaram extensão do prazo, nem apresentaram resposta ao questionário do importador.

1.5.4 - Dos produtores/exportadores

Como já mencionado, em razão do elevado número de produtores/exportadores de lona de PVC para o Brasil e tendo em vista o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi efetuada seleção das empresas responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações para o Brasil, com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

Todas as empresas selecionadas, tanto da Coreia do Sul quanto da China, solicitaram tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, extensão de prazo para resposta ao questionário do exportador.

Em atendimento às solicitações, prorrogou-se o prazo para resposta ao questionário do produtor/exportador até o dia 22 de maio de 2015.

A totalidade dos produtores/exportadores selecionados, a dizer: Fuxing Plastic, Shanghai Nar, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Hailide, Hanwha e Starflex responderam o questionário dentro do prazo prorrogado. Há de se informar que, conjuntamente à resposta ao questionário da empresa Fuxing Plastic, foi encaminhado, também, a resposta ao questionário da sua empresa relacionada Haining Fuxing Compound New Material Co., Ltd. (Fuxing Compound). Além da relação entre ambas, a Fuxing Plastic mencionou o fato de ser uma *trading company* e que a maioria da lona de PVC exportada para o Brasil pela companhia teria sido confeccionada pela Fuxing Compound.

Cumprir mencionar que a produtora/exportadora chinesa não selecionada Zhejiang Huasheng Warp Knitting New Materials Co., Ltd. (Zhejiang Huasheng), tempestivamente, em 4 de maio de 2015, protocolou sua resposta ao questionário. A também não selecionada Haining Hongyuan Technical Textiles Co., Ltd. (Hongyuan) e sua parte relacionada Zhejiang Hontex New Materials Co., Ltd. (Hontex) protocolaram suas respostas em 7 de maio de 2015, configurando-se, assim, como intempestivas. Há de se mencionar que, em 8 de maio de 2015, a autoridade investigadora comunicou a empresa Hongyuan acerca da intempestividade de sua resposta. A Hontex não foi comunicada por não ser parte interessada na investigação e somente vender para o mercado chinês. Há de se informar, ainda, que em 28 de maio de 2015, o Conselho Econômico - Comercial da Embaixada da China no Brasil, pela correspondência de referência nº 135/ECEC/2015, encaminhou solicitação para que a autoridade investigadora aceitasse a resposta ao questionário da empresa Hongyuan, mesmo que intempestiva, em função de imprevistos ocorridos quando do envio do questionário por meio da empresa de logística DHL. Em 29 de maio de 2015, endereçou-se resposta à Representação Econômica - Comercial chinesa no Brasil, reiterando que todo o procedimento encontra-se estabelecido no Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013 e que, portanto, considerando que o prazo concedido para a resposta ao questionário supracitado expirou em 4 de maio de 2015, com base no disposto no §2º do art. 49 do Decreto nº 8.058, de 2013, a resposta daquela empresa não poderia ser juntada aos autos do processo em questão. Destaque-se, entretanto, que mesmo que a documentação fosse protocolada de forma tempestiva, pelo fato de a empresa não ter sido selecionada para responder ao questionário, a autoridade investigadora, consoante o disposto no § 7º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, não determinaria eventual margem de dumping individualizada para a referida companhia em função do elevado número de produtores/exportadores. Ressaltou-se, ainda, que tal decisão visava, principalmente, ao cumprimento dos prazos estabelecidos para a conclusão da investigação em epígrafe.

Ademais, em 26 de maio de 2015, comunicou-se à empresa chinesa Zhejiang Huasheng que apesar de sua resposta ao questionário do produtor/exportador ter sido protocolado dentro do prazo originalmente estipulado, ou seja, até 4 de maio de 2015, pelo fato de a empresa não ter sido selecionada para respondê-lo, consoante o disposto no § 7º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, a autoridade investigadora não determinaria eventual margem de dumping individualizada para a referida companhia em função do elevado número de produtores/exportadores. Ressaltou-se, ainda, que tal decisão visava, principalmente, ao cumprimento dos prazos estabelecidos para a conclusão da investigação em epígrafe. Adiciona-se o fato de que a Zhejiang Huasheng, em 15 de junho de 2015, apresentou recurso administrativo solicitando reconsideração da decisão da autoridade investigadora proferida parágrafo. Até o 98º dia da investigação (data até a qual as informações trazidas aos autos

foram levadas em conta para fins da presente determinação preliminar), o aludido recurso ainda não havia sido objeto de apreciação.

Após a análise das respostas aos questionários, constatou-se a necessidade de solicitar esclarecimentos e informações complementares a todas as empresas respondentes que foram emitidos em 15 de junho de 2015 para as 6 (seis) empresas selecionadas e a produtora/exportadora relacionada Fuxing Compound. Ressalte-se que a autoridade investigadora não levou em consideração as respostas a tais solicitações de informações complementares para fins de determinação preliminar visto que os prazos a elas estipulados são posteriores à data de recebimento de informações consideradas neste documento.

1.6 - Das manifestações a respeito do terceiro país de economia de mercado

1.6.1 - Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng, Shanghai Nar e ZWKA

Em manifestação protocolada no dia 1º de julho de 2015, as empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng e ZWKA apresentaram em conjunto manifestação na qual alegaram que a determinação do valor normal da China com base nos preços praticados pela Coreia do Sul, especialmente no que se refere ao fluxo comercial com os Estados Unidos da América (EUA), não seria adequada, uma vez que a lona de PVC comercializada entre estes países seria de melhor qualidade, maior durabilidade e, conseqüentemente, de maior valor. Por sua vez, o Brasil importaria lonas do tipo *flex banner* para comunicação visual, praticamente descartáveis, o que afetaria consideravelmente a justa comparação uma vez que os produtos exportados pela Coreia para os EUA e os produtos objetos da investigação seriam diferentes. Na mesma data, e representada pelo mesmo representante legal das empresas elencadas no início deste parágrafo, a empresa Shanghai Nar apresentou manifestação com argumentos semelhantes, razão pela qual as duas manifestações serão tratadas em conjunto.

Segundo as manifestações, o aumento substancial das importações observado no período de análise de dumping teria sido ocasionado pela realização da Copa do Mundo, bem como das eleições presidenciais. Ambos os eventos teriam consumido grande quantidade de lona de PVC para comunicação visual, o que justificaria o aumento das importações no período.

Dessa forma, as empresas chinesas solicitaram que a Índia fosse eleita como terceiro país economia de mercado para a determinação do valor normal da China, pois aquele país atuaria ativamente no mercado de lonas de PVC, sendo as lonas exportadas a preços competitivos e equiparados aos praticados internacionalmente. Ademais, o produto comercializado na Índia seria semelhante ao consumido no mercado brasileiro, o que faria da Índia a escolha mais adequada como parâmetro do valor normal chinês.

Segundo a Shanghai Nar, apesar do disposto no § 2º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que dita que, sempre que adequado, recorrer-se - á a país substituto sujeito à mesma investigação, o trecho “sempre que adequado”, significaria que a autoridade investigadora não estaria obrigado a utilizar a Coreia do Sul como terceiro país economia de mercado.

Assim, as empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng e ZWKA requereram que fosse enviado questionário à empresa indiana DCP India Private Limited ou a qualquer outra que a autoridade investigadora entendesse ser melhor comparável às informações relacionadas ao mercado da Coreia do Sul. Já a Shanghai Nar sugeriu que o questionário fosse encaminhado à empresa Pioneer Plyleathers Pvt Ltd.

Caso não encaminhasse o questionário à empresa indiana, ou caso os dados não pudessem ser utilizados por qualquer razão, as empresas chinesas solicitaram que fossem utilizados os dados de

exportação da Índia para terceiros países. Foram apresentados dados extraídos do sítio eletrônico *Trademap* e foi solicitado pelas empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng e ZWKA que o valor normal fosse determinado de acordo com as exportações da Índia para a Austrália ou para Portugal.

Por outro lado, a Shanghai Nar sugeriu a escolha dos Estados Unidos da América como destino parâmetro das exportações indianas, para fins de determinação do valor normal, pois este seria o maior consumidor do produto exportado pela Índia e porque o volume de lona de PVC comercializado entre estes dois países seria semelhante ao volume de exportações de lona de PVC da China para o Brasil.

Ademais, segundo consta das manifestações das empresas mencionadas, caso a República da Coreia seja mantida como terceiro país economia de mercado, as empresas chinesas requereram que o valor normal fosse apurado em conformidade com as respostas aos questionários das empresas sul - coreanas, levando em consideração o CODIP (Código de Identificação do Produto) e as sugestões apresentadas pelas empresas chinesas para melhor detalhamento do produto. Dessa forma, evitar-se - ia a comparação de lonas resistentes com produtos de comunicação visual.

Com relação a esta comparação, as empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng e ZWKA sugeriram que:

[...], as informações prestadas pelas empresas coreanas devem ser verificadas por este R. Departamento, in loco, sendo ainda necessária a análise da justa comparação. Dessa forma, as Empresas Chinesas sugerem que este R. Departamento analise o custo de produção e o preço praticado no mercado doméstico para cada tipo de produto investigado, conforme detalhado no CODIP e nas suas adições apresentadas pelas Empresas Chinesas.

Uma vez constatada a inexistência de vendas dos exatos tipos de produto exportado pela China, as Empresas requerem seja apurado o preço praticado pela empresa coreana para terceiros países, especialmente para a Índia, em razão das condições de mercado já apresentadas.

Subsidiariamente, caso inexistam também exportações dos CODIPs específicos, as Empresas Chinesas requerem seja construído o valor do produto específico de acordo com os custos de produção apresentados e verificados por este R. Departamento. (fl.4.415)

Por fim, subsidiariamente, as empresas requereram que o valor normal chinês fosse determinado com base na relação comercial entre a Coreia do Sul e a Índia, cujos dados poderiam ser obtidos junto ao sítio eletrônico da *Korea International Trade Association (KITA)*, qual seja, US\$ 2,20/kg (dois dólares estadunidenses e vinte centavos por quilograma).

1.7 - Dos comentários a respeito do terceiro país economia de mercado

Em se tratando da China, especificamente, há que se observar o seu protocolo de acesso à OMC, o qual, em seu art. 15, faculta aos membros importadores utilizar, para fins da comparação prevista no art. 2.4 do Acordo Antidumping, metodologia que não se baseie nos custos e preços praticados naquele país, caso os produtores investigados não comprovem, claramente, que prevalecem condições de mercado na indústria produtora do produto similar.

Ocorre que, não obstante seja possível à autoridade investigadora valer-se dos preços e custos praticados em país substituto para apuração do valor normal chinês, não há, nos sobreditos dispositivos normativos, qualquer critério pré - definido que balize a escolha do aludido país substituto.

O Decreto nº 8.058, de 2013, em seu art. 15, buscando suprir essa lacuna, arrolou a seguinte lista exemplificativa de parâmetros para escolha do país substituto apropriado, os quais deverão ser avaliados à luz das informações confiáveis apresentadas tempestivamente pelo peticionário ou pelo produtor ou pelo exportador:

- a) volume das exportações do produto similar do país substituto para o Brasil e para os principais mercados consumidores mundiais;
- b) volume das vendas do produto similar no mercado interno do país substituto;
- c) similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto vendido no mercado interno ou exportado pelo país substituto;
- d) disponibilidade e o grau de desagregação das estatísticas necessárias à investigação; e
- e) grau de adequação das informações apresentadas com relação às características da investigação em curso.

Quando do início da investigação, considerou-se apropriada a escolha da Coreia do Sul como país substituto, tendo em vista o disposto no § 2º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que, sempre que adequado, recorrer-se-á a país substituto sujeito à mesma investigação. De outra parte, a escolha dos EUA como país de destino das exportações sul - coreanas para indicação de valor normal, para fins de início de investigação, se deu em função desse país ser o maior adquirente das exportações do país asiático de lonas de PVC.

Após a apresentação da resposta ao questionário dos produtores/exportadores coreanos, pôde-se, ainda, verificar que os produtos e processos produtivos utilizados tanto na China, quanto na Coreia do Sul são similares, tendo-se reafirmado a propriedade da eleição deste último país como substituto para aquele. Além disso, a resposta ao questionário possibilitou a utilização de dados relativos exclusivamente ao produto objeto da investigação, bem como do produto similar vendido no mercado interno sul - coreano, além de se tratar de informação que será objeto de verificação *in loco*.

Destaque-se que as alegadas diferenças entre os produtos chineses exportados ao Brasil e sul - coreanos, tanto nas vendas ao mercado interno quanto em relação aos demais mercados que importam o produto da Coreia do Sul, não foram acompanhadas dos respectivos elementos probatórios. Neste sentido, recorde-se que o item 1.3 da Circular SECEX nº 16, de 2015, dispõe que:

[...] dentro do prazo improrrogável de 70 (setenta) dias contado da data de início da investigação, o produtor, o exportador ou o peticionário poderão se manifestar a respeito da escolha do terceiro país e, caso não concordem com ela, poderão sugerir terceiro país alternativo, desde que a sugestão seja devidamente justificada e acompanhada dos respectivos elementos de prova.

Assim, caberia às empresas chinesas não só alegar eventuais diferenças entre a cesta de produtos para um e outro destino (Coreia do Sul, EUA ou Índia) como comprová - las.

De outra parte, hoje já são disponibilizados na internet os modelos de questionários para todas as partes interessadas, inclusive aqueles para terceiros países. De posse do conhecimento de produtores de terceiros países dispostos a colaborar com a investigação, como seria o caso dos produtores indianos apontados em suas petições, caberia às partes que sugerem o terceiro país a apresentação, no dia 70 do

procedimento, dos referidos questionários preenchidos pelos produtores colaboradores, e não somente a mera enumeração de outros produtores para que novo prazo fosse aberto para suas respostas.

1.8 - Da decisão final a respeito do terceiro país de economia de mercado

Considerando as informações disponíveis nos autos do processo e a ausência de manifestações embasadas por elementos de prova das produtoras/exportadoras chinesas quanto à inadequação da escolha da Coreia do Sul ou à propriedade da eleição da Índia, mantém-se a decisão de considerar a Coreia do Sul como o país substituto para determinação do valor normal da China.

Ademais, tendo em vista que a Coreia do Sul, nos termos do § 2º do art. 15, está sujeita à mesma investigação, reforça-se a adequabilidade dessa decisão.

1.9 - Das verificações *in loco*

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se verificação *in loco* nas instalações da Sansuy, no período de 13 a 17 de abril de 2015, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

Considerou-se válidas as informações fornecidas pela empresa ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste documento incorporam os resultados da verificação *in loco*.

A versão restrita do relatório de verificação *in loco* consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

As possíveis datas das verificações *in loco* no caso de produtores/exportadores e importadores constam discriminadas no item 1.10 deste documento.

1.9.1 - Das manifestações acerca das verificações *in loco*

Em 15 de maio de 2015, a Sansuy protocolou manifestação relativa ao Relatório de Verificação *in loco* em função da visita às instalações da empresa no período de 13 a 17 de abril de 2015.

A manifestação menciona que:

No Relatório de Verificação *in loco* disponibilizado à Sansuy pelo DECOM em 7/5/2015, no para. 45 (página 12, versão restrita), o Departamento afirmou:

“45. Os técnicos do Departamento procederam à verificação da quantidade de produto similar de fabricação própria vendida no mercado interno, em quilogramas, e em P5 houve diferença de 23.606,75kg, 1,5% menor do que o total reportado. Nos demais períodos eventuais diferenças foram insignificantes e ocasionadas por arredondamento. Não houve explicação da Sansuy acerca da diferença encontrada em P5.”

A Sansuy respeitosamente acredita que deva ter ocorrido algum engano por parte do Departamento, que talvez tenha se baseado em uma versão mais antiga do Apêndice VII. Essa diferença de 23.606,75

Kg, na verdade, corresponde à diferença em quilogramas entre os volumes totais de vendas de produto de fabricação própria da Sansuy no mercado interno:

(i) indicado na resposta ao Ofício nº. 204/2015/CGAS/DECOM/SECEX (informações complementares), protocolizada em 24/02/2015, apresentado na planilha referente ao Apêndice VII protocolizado no dia 10/03/2015 (apenas para refletir, no arquivo Excel correspondente, os ajustes tempestivamente indicados em forma textual na resposta da Sansuy ao Ofício em referência), e correspondente a 8.475.530,81 Kg; e

(ii) aquele indicado do Apêndice VII apresentado juntamente com a petição de abertura (que era de 8.451.924,06 Kg). (fl. 2.831)

Ademais, informou que a diferença encontrada era proveniente da inclusão de quantidades que não estavam indicadas, por erro da companhia, em quilogramas nas faturas de venda reportadas no Apêndice VII - Venda de fabricação própria no mercado interno. Os volumes em metros e metros quadrados foram corretamente indicados. Salientaram, ainda, que a diferença encontrada foi justamente a retificada pela empresa.

Acrescentou ainda, conforme folhas 2.831 - 2.832 dos autos: *“No entender da Sansuy, os volumes reportados e os verificados, por período, para vendas realizadas pela indústria doméstica, no mercado interno, de produtos de fabricação própria, sejam os reportados no Apêndice VII (Vendas no Mercado Interno) ou nos Apêndices V (Vendas Totais) e IX (Estoques), foram idênticos. A diferença de 23.606,75 Kg já havia sido eliminada na resposta à solicitação de informações complementares, anteriormente à verificação, conforme explicado acima.”*

Ao final, a petionária solicitou que levasse em consideração as informações prestadas e, sendo o caso, realizasse os devidos ajustes no relatório.

Em manifestação conjunta protocolada no dia 1º de julho de 2015, as empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Huasheng e ZWKA manifestaram-se a respeito da possibilidade de verificação *in loco* na China, no sentido de colocarem-se à disposição para visita dos técnicos da autoridade investigadora para que as informações apresentadas quando da resposta ao questionário do exportador, bem como as presentes na própria manifestação possam ser verificadas. Na mesma data, e representada pelo mesmo representante legal das empresas elencadas no início deste parágrafo, a empresa Shanghai Nar apresentou manifestação semelhante.

As mencionadas empresas exportadoras destacaram ainda que não seria válida a desconsideração dos dados em caso de ausência de verificação *in loco* e que nessa situação os dados fornecidos deveriam ser reputados como verdadeiros, pois as empresas que cooperam com o procedimento não poderiam ser prejudicadas pela decisão da autoridade investigadora de não confirmar seus dados.

1.9.2 - Dos comentários acerca das manifestações

Sobre a manifestação da Sansuy, a autoridade investigadora entende que o momento oportuno para demonstração da justificativa acerca da diferença encontrada teria se dado quando da verificação *in loco*. Os investigadores responsáveis pela verificação rememoram que no momento em que a diferença, de 23.606,75 kg a menor que o reportado, foi encontrada, os responsáveis pela empresa não explicaram ou comprovaram a diferença.

Nesse sentido, em função da não apresentação de comprovação no momento cabível, ou seja, quando da verificação *in loco*, manteve-se as constatações presentes no Relatório de Verificação da Sansuy.

Com relação à manifestação apresentada pelas empresas chinesas, bem como por sua entidade representativa, a ZWKA, como se verá mais adiante, já está programada a realização de verificações *in loco* nas empresas selecionadas.

1.10 - Dos prazos da investigação

São apresentados no quadro abaixo os prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme estabelecido pelo § 5º do art. 65 do Regulamento Brasileiro. Recorde-se que tais prazos servirão de parâmetro para o restante da presente investigação:

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	22 de outubro de 2015
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	11 de novembro de 2015
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	26 de novembro de 2015
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	16 de dezembro de 2015
Art. 63	Expedição do parecer de determinação final	30 de dezembro de 2015

Ademais, com base no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, a autoridade investigadora notificou a Shanghai Nar, Zhejiang Ganglong, Fuxing Plastic e Compound, Zhejiang Hailide, Hanwha e Starflex, em 22 de junho de 2015, de sua intenção de realizar verificação *in loco* e as informou das datas sugeridas para a realização das visitas.

Ressalte-se que, conforme a notificação encaminhada para as referidas empresas, a realização das verificações *in loco* está condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares solicitadas, podendo, no caso de não apresentação ou apresentação de forma inadequada ou fora dos prazos estabelecidos, cancelar a visita e utilizar-se da melhor informação disponível em suas determinações, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Decreto nº 8.058, de 2013.

Isto posto, apresentam-se a seguir as datas sugeridas às referidas empresas para a realização das mencionadas verificações, em suas respectivas solicitações de anuência:

Produtor/exportador	Cidade - País	Data
Shanghai Nar	Xangai - China	17 e 18 de agosto de 2015
Zhejiang Ganglong	Haining - China	20 e 21 de agosto de 2015
Fuxing Compound e Fuxing Plastic	Haining - China	24 a 26 de agosto de 2015
Zhejiang Hailide	Haining - China	27 e 28 de agosto de 2015
Starflex	Seul - Coreia do Sul	14 a 18 de setembro de 2015
Hanwha	Seul - Coreia do Sul	21 a 25 de setembro de 2015

2 - DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1 - Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação, nos termos do art. 10 do Regulamento Brasileiro, é a lona de policloreto de vinila (PVC) com reforço têxtil revestido em ambas as faces, comumente classificada no item 3921.90.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM/SH, originária da China e da Coreia do Sul.

O produto compõe-se de duas camadas de material plástico, predominantemente PVC, que revestem uma camada de material têxtil, sendo comumente conhecido como “lona” de PVC, mas também podendo ser descrito pelos termos “chapa de plástico (PVC)”, “folha de plástico (PVC)”, “película de plástico (PVC)”, ou ainda como “tecido revestido ou reforçado com plástico (PVC)” ou “PVC *coated fabric*”.

As camadas de PVC que revestem o reforço têxtil são compostas de resina de PVC, plastificantes, estabilizantes, lubrificantes e podem ou não possuir carga mineral, aditivos e pigmentos. O reforço têxtil é normalmente composto de fios de poliéster ou poliamida, podendo também ser utilizados outros tipos de fios sintéticos, artificiais ou naturais. O produto é apresentado em bobinas, rolos ou peças de dimensões variadas.

O produto possui diversas aplicações. É principalmente utilizado como base para confecção de produtos destinados à comunicação visual e sinalização, toldos, coberturas (galpões, biodigestores, tendas, barracas), transporte e armazenagem de carga, lonas para caminhões, *siders*, trens, contentores (*big bags*), silagem, proteção de caçambas de caminhonetes (capotas marítimas), sanfonas industriais (para ônibus articulados e trens/metrô), impermeabilização (revestimentos para piscinas e lajes), tubos e dutos (para ventilação e irrigação), equipamentos de proteção (capas e acessórios), brinquedos infláveis, entre outras aplicações.

De acordo com informações contidas na petição, há três rotas para produção da lona de PVC com reforço têxtil, determinadas principalmente pelo tipo de produção do revestimento de PVC: por calandragem, espalmagem ou extrusão.

Calandragem: No caso da calandragem, os componentes da receita para a preparação da camada de PVC com as especificações desejadas são homogêneos em misturador intensivo ou a indústria se utiliza de compostos granulados (já formulados e adquiridos junto a composteiros que preparam a receita correspondente). O processo de mistura e aquecimento resulta na formação do composto de PVC que, conjuntamente com outros materiais, conferem à resina de PVC e ao filme resultante propriedades específicas como flexibilidade, por exemplo. Após mistura intensiva, o composto pré - gelificado alimenta o *Bambury*, sendo plastificado nos moinhos misturadores, e, em seguida, filtrado pelo troca - tela na saída da extrusora. Em sequência, o composto plastificado e homogêneo alimenta a calandra e o filme laminado é ajustado na espessura desejada, resfriado e embobinado. No caso de aquisição do

composto pré - formulado, é necessário somente o pré - aquecimento do composto, sendo que a alimentação pode ser realizada diretamente no *Bambury*. O filme resultante passa então pelo processo de lacagem, onde há aplicação do tratamento superficial, e pela laminação em equipamentos laminadores ou nas revestidoras, onde o tecido e os filmes de PVC são laminados para a produção da lona de PVC com reforço têxtil revestido em ambas as faces. O reforço têxtil é produzido em teares, pela organização dos fios, normalmente de poliéster ou poliamida, em forma de tecido.

Espalmagem: Na rota de produção denominada espalmagem é utilizada resina de PVC do tipo emulsão, que, misturada, conforma a pasta de PVC, também denominada de plastisol. Os componentes da formulação são homogeneizados em misturador de tipo *Caules* ou Planetário. A pasta é aplicada como revestimento por espalmagem. Esta etapa consiste na deposição de plastisol diretamente sobre um substrato, no caso do produto, o reforço têxtil. O plastisol sofre em seguida o processo de gelificação e plastificação em estufa, formando um filme sobre o suporte. O produto resultante passa então ao tratamento superficial de lacagem. O reforço têxtil é produzido da mesma forma que nos demais tipos de rota de produção, ou seja, pela organização dos fios, normalmente de poliéster ou poliamida, em forma de tecido.

Extrusão: O processo de extrusão consiste na alimentação da extrusora pelo composto de PVC, onde tal composto perpassa pelos processos de gelificação, degasagem e plastificação. Em sequência, o filme é formado pela matriz plana. O filme produzido reveste o tecido pelo processo de calandragem e o produto formado passa, então, pelo tratamento superficial correspondente.

O produto objeto da investigação, a depender de uso ou aplicação, deve seguir normas técnicas e instruções normativas. Entre os ditames principais destacam-se a Instrução Técnica nº 10/2011 do Corpo de Bombeiros de Militar do Estado de São Paulo, que versa sobre o comportamento contra fogo em materiais para construção, a Resolução nº 105, de 19 de maio de 1999, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA sobre análise de toxicidade e a Portaria nº 369, de 27 de setembro de 2007, do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO sobre segurança em brinquedos. As normativas internacionais, oriundas do Instituto Alemão de Normalização - *Deutsches Institut für Normung (DIN)*, às quais os produtos objeto e similares se sujeitam são a *DIN ISO EN1421* sobre teste de tração e alongamento, a *DIN 53363* relacionada ao teste de rasgamento e a *DIN 75200* de ensaio de queima.

Ressalta-se que os produtos do tipo *mesh* estão fora do escopo dessa investigação por não possuírem duas camadas de filme plástico envolvendo a trama têxtil. Nesse tipo de produto, a trama possui furos e é embebida na substância plastificante, não formando, portanto, camadas de filme de PVC.

2.1.1 - Do produto fabricado pela Hanwha

Em sua resposta ao questionário, a fabricante sul - coreana Hanwha afirmou ter exportado para o Brasil apenas lonas utilizadas para coberturas de caminhão, ao passo que uma gama de outros produtos similares foram exportados para terceiros países e também comercializados em seu próprio mercado interno. Conjuntamente com sua resposta ao questionário, a Hanwha encaminhou catálogo de seu produto exportado para o Brasil, denominado UniTarp, que de acordo com as informações constantes da brochura trata-se de lona de PVC confeccionada pelo método de espalmagem com largura de até 3,2 metros e que comumente é utilizada como *siders* e coberturas para caminhões, além de ser também utilizada em outros tipos de veículos e trailers. O produto tem a opção de ser confeccionado com aditivismos antifungo, anticongelante, antichama e resistente aos raios ultravioletas, bem como tratamento superficial de lacagem, de acordo com a preferência de cada cliente.

2.1.2 - Do produto fabricado pela Starflex

Consoante informações obtidas em resposta ao questionário do produtor/exportador, bem como em seu sítio eletrônico (http://www.star-flex.com/eng/sub/sub01_01.php?mNum=1&sNum=1), a Starflex produz e comercializa vários tipos de lonas de PVC. Atua com vendas tanto no mercado interno quanto externo. Dentre o rol de produtos exportados para o mercado brasileiro, incluem-se produtos para comunicação visual, tais como cartazes, *outdoors* e *banners*, bem como produtos voltados para uso em coberturas, tais como lonas de caminhão e toldos. De acordo com os catálogos encaminhados, denota-se que a Starflex vende produtos confeccionados pelo método de calandragem (linhas Discovery, Blockout, Frontlit Miracle e Backlit Premium) e espalmagem (linhas *Coated* Frontlit, *Coated* Blockout e *Coated* Backlit).

[CONFIDENCIAL].

2.1.3 - Do produto fabricado pela Fuxing Compound

A Fuxing Compound informou que fabrica o produto objeto da investigação em diferentes especificações, as quais são divididas em dois grandes grupos de lonas, quais sejam: lonas comuns “*tarpaulin*”; e lonas “*flex banner*”.

As lonas comuns são normalmente utilizadas como proteção para o transporte de mercadoria, como coberturas ou *siders* de caminhões, ou em armazéns e depósitos. Já as lonas do tipo “*flex banner*” são geralmente utilizadas no mercado de comunicação visual.

Em consulta ao sítio eletrônico da Fuxing Compound (<http://www.fxflex.cn/html/en>), a empresa chinesa afirma produzir as lonas de PVC pelas rotas de produção calandragem e espalmagem, a despeito de as lonas exportadas para o Brasil serem confeccionadas pelo método de calandragem, conforme se depreende das informações do questionário.

2.1.4 - Do produto fabricado pela Shanghai Nar

A empresa chinesa Shanghai Nar, de acordo com informações presentes em sua resposta ao questionário, bem como em informações constantes em seu respectivo sítio eletrônico (<http://www.nar.com.cn/>), produz a lona de PVC pelos métodos de espalmagem e calandragem. Ademais, [CONFIDENCIAL].

Ainda de acordo com informações disponíveis em seu sítio eletrônico, a Nar possui as seguintes linhas de lona de PVC que são objetos da investigação: *Frontlit Banner*, *Backlit Banner*; *Coated Banner*; *Textile Banner*; *Premium Frontlit Banner*; *Premium Backlit Banner*.

2.1.5 - Do produto fabricado pela Zhejiang Ganglong

Consoante catálogo anexado aos autos do processo, a Zhejiang Ganglong, nos mesmos moldes das demais empresas chinesas, comercializa lonas confeccionadas pelos métodos da espalmagem e calandragem. Entre as lonas vendidas pela empresa estão as: *Coated* Frontlit, *Coated* Blackback, *Coated* Backlit, *Coated* Blockout, *Laminated* Blockout, *Laminated* Frontlit, *Laminated* Grayback, *Laminated* Blackback, *Laminated* Backlit, *Laminated* PVC *Tarpaulin* e *Coated* PVC *Tarpaulin*.

2.1.6 - Do produto fabricado pela Zhejiang Hailide

O produto objeto da investigação exportado para o Brasil pela Zhejiang Hailide, conforme informações oriundas do sítio eletrônico da empresa (<http://www.halead.com/en/>), bem como de sua resposta ao questionário do produtor/exportador, pode ser classificado em duas categorias: lonas de PVC do tipo *tarpaulin* e do tipo *flex banner*. A empresa chinesa afirma que as matérias - primas para confecção de ambos os tipos de lona são basicamente as mesmas, exceto pelo tratamento superficial que a depender do tipo de lona demanda maior quantidade.

Seguem descrições técnicas, por modelo, do produto fabricado pela Hailide. Destaca-se, conforme informado, que os produtos vendidos ao Brasil são os confeccionados pelos métodos da calandragem (*laminated*) e espalmagem (*coating*).

Coating							
product model		HFJ1010	HFJ1010	HF1010	HFJ550	UNIT	
Weight		510	510	450	450	g/m ²	
finishing surface		Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss		
Fabric		1000*1000	1000*1000	1000×1000	500×500	denier	
Density		20×20	18×18	16×16	28×28	threads/inch ²	
Tensile strength	L	2400	1800	1700	1800	N/5cm	
	W	2000	1800	1700	1700	N/5cm	
Tearing strength	L	300	280	260	180	N/5cm	
	W	260	250	220	180	N/5cm	
Peeling strength		60	60	60	60	N/5cm	
applicable temperature		- 30—70	- 30—70	- 30—70	- 30—70	degree	
width		1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	m	
Laminated							
product model		HF1010	HF1010	HF840	HF840	HF550	UNIT
Weight		440	440	440	320	440	g/m ²
finishing surface		Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	
Fabric		1000*1000	1000*1000	840×840	840×840	500*500	denier
Density		12×12	9×9	9*9	6×6	9*9	threads/inch ²
Tensile strength	L	1300	1200	1100	800	750	N/5cm
	W	1300	1200	1100	750	750	N/5cm
Tearing strength	L	250	230	170	150	150	N/5cm
	W	220	180	150	130	120	N/5cm
Peeling strength		60	60	60	60	60	N/5cm
applicable temperature		- 30—70	- 30—70	- 30—70	- 30—70	- 30—70	degree
width		1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	m

Laminated							
product model	HF550	HF530	HF530	HF231	HF231	UNIT	
Weight	340	510	440	340	260	g/m ²	
finishing surface	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss	Matt/Gloss		
finishing surface	500×500	300×500	300×500	200*300	200*300	denier	
Density	9*9	18*12	18*12	18×12	18×12	threads/inch ²	
Tensile strength	L	700	750	700	550	550	N/5cm
	W	650	700	650	500	500	N/5cm
Tearing strength	L	140	120	110	80	70	N/5cm
	W	110	110	100	60	60	N/5cm
Peeling strength	60	60	60	60	60	N/5cm	
applicable temperature	- 30—70	- 30—70	- 30—70	- 30—70	- 30—70	degree	
width	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	1.02—5.10	m	

2.2 - Do produto fabricado no Brasil

Segundo informações apresentadas na petição e posteriormente averiguadas quando da realização do procedimento de verificação *in loco*, o produto fabricado no Brasil compõe-se de duas camadas de material plástico, predominantemente PVC, que revestem uma camada têxtil. O processo produtivo caracteriza-se pelo recobrimento do tecido, na maioria das vezes de poliéster, por camadas de PVC, nos mesmos moldes do indicado no item 2.1 deste documento. Ademais, levando-se em consideração a rota produtiva, a Sansuy fabrica as camadas de PVC pelos processos de calandragem ou espalmagem ao passo que o produto similar, a lona, somente é confeccionado pelo processo de [CONFIDENCIAL].

O produto brasileiro é confeccionado seguindo normas técnicas e instruções normativas que norteiam o uso e aplicação da lona de PVC. Entre os ditames técnicos nacionais destacam-se a Instrução Técnica nº 10/2011 do Corpo de Bombeiros de Militar do Estado de São Paulo, que versa sobre o comportamento contra fogo em materiais para construção, a Resolução nº 105, de 19 de maio de 1999, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA sobre análise de toxicidade e a Portaria nº 369, de 27 de setembro de 2007, do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO sobre segurança em brinquedos. As normativas internacionais, oriundas do Instituto Alemão de Normalização - *Deutsches Institut für Normung (DIN)*, às quais os produtos objeto e similares se sujeitam são a *DIN ISO EN1421* sobre teste de tração e alongamento, a *DIN 53363* relacionada ao teste de rasgamento e a *DIN 75200* de ensaio de queima.

Foi informado ainda pela peticionária e corroborado pela autoridade investigadora que o produto brasileiro é produzido sob as seguintes denominações comerciais de linha: Sanbanner, Sanclif, Sancover, Sansid, Santoldo, Sanlux (linhas exclusive e para comunicação visual), Sansilk. MPI, SPE, TEC, XPI, SP, MP, KP e XP.

O produto fabricado pela Sansuy, conforme informações presentes na petição, observadas durante procedimento de verificação *in loco* e apuradas no sítio eletrônico da Sansuy (www.sansuy.com.br), é principalmente utilizado como base para confecção de produtos destinados à comunicação visual e sinalização, toldos, coberturas (galpões, biodigestores, tendas, barracas), transporte e armazenagem de carga, lonas para caminhões, *siders*, trens, contentores (*big bags*), silagem, proteção de caçambas de caminhonetes (capotas marítimas), sanfonas industriais (para ônibus articulados e trens/metrô), impermeabilização (revestimentos para piscinas e lajes), tubos e dutos (para ventilação e irrigação), equipamentos de proteção (capas e acessórios), brinquedos infláveis, entre outras aplicações. Ressalta-se

que a depender do uso ou aplicação da lona de PVC produzida nacionalmente, são utilizadas aditativas que conferem ao produto características antichamas e/ou antifungos, resistente aos raios ultravioletas e às baixas temperaturas e hidrocarbonetos, bem como conferem propriedades antioxidantes.

2.3 - Da classificação e do tratamento tarifário

A lona de PVC é classificada no item NCM/SH 3921.90.19, tendo a alíquota do Imposto de Importação (II) sido mantida em 16%, de outubro de 2009 a setembro de 2012. Em 1º de outubro de 2012, por intermédio da Resolução nº 70, da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, houve inclusão do Ex - Tarifário 001 para o referido código da NCM/SH, que manteve a alíquota do II em 16% para todos os produtos classificados nesse subitem tarifário, com exceção dos laminados de PVC com reforço têxtil, as lonas de PVC, que tiveram elevação em sua alíquota do II para 25% pelo período de 1 (um) ano, ou seja, até 1º de outubro de 2013. Decorrido esse período, a alíquota do II retornou ao patamar de 16%, vigorando até setembro de 2014.

Destaca-se, no entanto, que a Sansuy esclareceu na petição que, embora a lona de PVC seja classificada no item 3921.90.19 da NCM/SH, “há razões para supor que o produto seja importado mediante classificação no subitem 5903.10.00 da NCM: tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados, com plástico, exceto os da posição 5902, com poli(cloreto de vinila)”.

Esclareceu, ainda, que:

Nos termos da NESH 3 à posição 5903, entende-se que, quando o reforço têxtil não se encontra nem inteiramente embebido, nem revestido ou recoberto em ambas as faces pela camada de PVC perceptíveis a olho nu, o produto classifica-se na NCM 5903.10.00. Porém, tendo em vista a descrição da posição e do item da NCM correspondente, pode haver alguma confusão, erro, ou mesmo dolo ao se classificar o produto objeto da investigação.

Em relação ao item da NCM/SH em que o produto é indevidamente classificado, 5903.10.00, tem-se que a alíquota do II correspondente se manteve em 26%, de outubro de 2009 a setembro de 2014.

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias para a NCM 3921.90.19:

País/Bloco	Base Legal	Preferência (%)
Mercosul	ACE 18 – Mercosul	100
Argentina	APTR 04 – Argentina - Brasil	20
Bolívia	ACE 36 – Mercosul - Bolívia	100
Bolívia	APTR 04 – Brasil - Bolívia	48
Chile	ACE 35 – Mercosul - Chile	100
Chile	APTR 04 – Chile - Brasil	28
Colômbia	ACE 59 – Mercosul - Colômbia	100
Colômbia	APTR 04 – Colômbia - Brasil	28
Cuba	APTR 04 – Cuba - Brasil	28
Equador	ACE 59 – Mercosul - Equador	100
Equador	APTR 04 – Equador - Brasil	40
Israel	ALC – Mercosul - Israel	75
México	APTR 04 – México - Brasil	20
Paraguai	APTR 04 – Paraguai - Brasil	48
Peru	ACE 58 – Mercosul - Peru	100

Peru	APTR 04 – Peru - Brasil	14
Uruguai	APTR 04 – Uruguai - Brasil	28
Venezuela	ACE 59 – Mercosul - Venezuela	92
Venezuela	APTR 04 – Venezuela - Brasil	28

2.4 - Da similaridade

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais a similaridade deve ser avaliada. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Dessa forma, conforme informações obtidas na petição, o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil:

(i) são produzidos a partir das mesmas matérias - primas, quais sejam: PVC e reforço têxtil normalmente composto de fios de poliéster ou poliamida, podendo também ser utilizado outros tipos de fios sintéticos, artificiais ou naturais;

(ii) possuem processos produtivos semelhantes e compartilham dos mesmos usos e aplicações, conforme mencionado no item 2 deste documento;

(iii) possuem composição semelhante, dado que as matérias - primas são as mesmas, podendo haver variação quanto às aditivações, a dizer: antichamas e/ou antifungos e as relativas à resistência da lona de PVC frente à exposição a raios ultravioletas, baixas temperaturas e hidrocarbonetos, bem como as que conferem ao produto propriedades antioxidantes;

(iv) estão sujeitos as mesmas normas técnicas nacionais e internacionais. Entre as nacionais destacam-se a Instrução Técnica no 10/2011 do Corpo de Bombeiros de Militar do Estado de São Paulo, que versa sobre o comportamento contra fogo em materiais para construção, a Resolução no 105, de 19 de maio de 1999, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA sobre análise de toxicidade e a Portaria no 369, de 27 de setembro de 2007, do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - INMETRO sobre segurança em brinquedos. As normativas internacionais, oriundas do Instituto Alemão de Normalização - Deutsches Institut für Normung (DIN), às quais os produtos objeto e similares se sujeitam são a DIN ISO EN1421 sobre teste de tração e alongamento, a DIN 53363 relacionada ao teste de rasgamento e a DIN 75200 de ensaio de queima;

(v) possuem as mesmas características físicas quando destinadas ao mesmos usos e aplicações;

(vi) apresentam alto grau de substitutibilidade, conforme apresentado na petição, com concorrência baseada principalmente no fator preço, não havendo razões de ordem técnica ou operacional que possam determinar preferência pelo produto importado. Além disso, constatou-se, por meio dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB, e dos dados de venda da Sansuy que os produtos são destinados a clientes comuns (a exemplo da [CONFIDENCIAL]); e

(vii) são vendidos através dos mesmos canais de distribuição, podendo ser diretamente ao cliente ou via distribuidores.

2.4.1 - Das manifestações acerca dos produtos e da similaridade

A empresa importadora Axel Import and Export Ltda. - ME, em sua resposta ao questionário, protocolada em 22 de abril de 2015, asseverou na folha 1.557 dos autos da investigação que *“Não existe diferença em relação à qualidade do produto importado e do produzido pela indústria doméstica. O único motivo que determina a opção pelo produto importado em detrimento ao fabricado no Brasil é o financeiro. O custo final da mercadoria importada é menor que o custo da mercadoria adquirida em território nacional.”*

A empresa Plotertec Comércio e Importação Ltda. – ME, em sua resposta ao questionário mencionou que *“Em termos de qualidade, o produto nacional é em muitos casos similar ou inferior ao importado.”* (fl. 1.775)

A importadora Brasil Flex Distribuidora Ltda. – ME, em 28 de abril de 2015, mencionou em resposta ao questionário do importador que o fabricante nacional não confecciona lonas de PVC em todas as medidas demandadas pelo mercado de comunicação visual, afetando, assim, qualquer tipo de parceria entre o importador e a Sansuy.

A empresa importadora Cineflex Indústria de Produtos Visuais Ltda. - ME, em 29 de abril de 2015, na sua resposta ao questionário do importador afirma:

A indústria nacional não produz um produto (Lona) específico para a confecção de Telas de projeção. Há uma enorme diferença de qualidade e características da Lona convencional (produto nacional) para a Lona que importamos. As principais diferenças entre o produto nacional e o produto importado, são referentes a estrutura têxtil que dá sustentação no caimento da Lona evitando ondulações e deformações e na qualidade do acabamento da superfície de projeção. A Lona que importamos tem características específicas para a reflexão da luz emitida pelo projetor. Mesmo a indústria nacional não tendo um produto específico para a produção de Lonas para Telas de Projeção, o custo das Lonas convencionais nacionais, é muito superior ao custo das Lonas importadas. (fl. 1.946)

Também em 29 de abril de 2015, o importador Nardelli Industrial Ltda. – EPP, em resposta ao questionário, menciona que há muita diferença de qualidade entre o produto confeccionado pela Sansuy e o importado pela empresa. Afirma que tanto a Sansuy quanto qualquer outro fabricante nacional não dispõem de lona de PVC que se destina à confecção de telas de projeção. Endossam também outras afirmações acerca da indisponibilidade de produtos com 3,2 metros de comprimento fabricados pela Sansuy ao passo que demandam esse produto importado. A Nardelli acrescenta que no passado contactou a Sansuy com a finalidade de desenvolverem uma lona específica para telas de projeção. Contudo, afirmam que tiveram resposta negativa por parte da indústria doméstica com a justificativa de que a implantação de um segmento específico de confecção de telas de projeção não justificaria o investimento necessário e, por fim, que o custo desse produto seria muito elevado. Destaca-se que tais manifestações encontram-se presentes nas folhas 1.967 dos autos restritos.

A Nardelli acrescenta, quando instada a responder se conhecia as lonas de PVC desenvolvidas pela Sansuy, que:

Sim, tenho conhecimento que a indústria nacional produz lonas de PVC. Já adquiri o produto nacional, mas esse não atende as especificações técnicas e de qualidade para a produção de Telas de Projeção, que é nosso produto final. Apesar da classificação NCM ser a mesma para Lonas de PVC convencionais que se destinam a produtos de comunicação visual e sinalização, toldos, coberturas etc... Os produtos que importamos têm características especiais, exclusivas e bem diferentes, pois se destinam a

projeção de imagens. Para o uso em Telas de projeção as lonas de PVC necessitam de acabamento e processos produtivos diferenciados especialmente nas camadas Branca fosca, onde a luz do projetor é refletida e também na Camada têxtil que requer uma estrutura mais uniforme e confeccionada de forma a não criar ondas, marcas ou encanoamento (quando as bordas da lona sofre (*sic*) deformação).(fl 1.973)

Em 11 de maio de 2015, a Serilon, importadora de lona de PVC, apresentou os seguintes questionamentos:

Primeiramente, ao analisar o Teste de Resistência estabelecido pelas normas técnicas, verificou-se que a ISO 13937 prevê que o Teste de Resistência à Rotura deve ser feito para cada material tanto no sentido da urdidura (“warp”) quanto no sentido da trama (“weft”), resultando sempre em dois valores distintos, como pode ser observado no catálogo anexo (Anexo II).

Solicita-se, portanto, que esse Departamento esclareça quais seriam os valores a serem reportados no CODIP, em “Característica A – Resistência à ruptura (kg/5cm)”, correspondente ao campo nº 03.1 do questionário do importador e ao item 5.6 do questionário do produtor/exportador. Mais especificamente, a Serilon gostaria de confirmar se deve reportar o valor do resultado do sentido da urdidura OU do sentido da trama OU a soma de ambos OU a média de ambos.

Em segundo lugar, a Serilon importa da produtora coreana Starflex Co., Ltd, a Lona “Solit Front”, cujo boletim técnico encontra-se anexo (Anexo III), que não possui tela de reforço. Sendo assim, a Serilon compreende que esse produto estaria fora do escopo da investigação, por apresentar características físicas e composição química diferentes do restante dos produtos sob investigação, nos termos no Art. 10 do Decreto 8.058/2013. (fls. 2.401 - 2.402)

Ao final, solicita que a autoridade investigadora se manifeste acerca de suas ponderações com a finalidade de reportar as informações adequadamente.

A peticionária, na qualidade de importadora e em resposta ao questionário, em 13 de maio de 2015, afirmou não existir diferença de qualidade entre o produto que a referida empresa importa e o produzido nacionalmente. Ademais, apontou que:

Os materiais possuem as mesmas características físicas e tipos equivalentes possuem as mesmas propriedades e aplicações. Os produtos também possuem idêntica classificação tarifária, sendo similares entre si. A Sansuy opta por importar o produto em questão originário da Coreia, em quantidades pequenas em relação à sua produção, [[CONFIDENCIAL]]. (fl. 2.473)

A Serilon, em sua resposta ao questionário do importador, protocolada em 14 de maio de 2015, sugeriu que fossem incluídas as seguintes características no CODIP: largura, aplicação, processo produtivo, durabilidade e reciclagem, esta última, referente a produtos fabricados a partir de materiais reciclados. Ademais, segundo a Serilon, tais produtos confeccionados com PVC reciclado deveriam ser excluídos do escopo da investigação, pois não seriam fabricados pela indústria nacional. Segundo a importadora, a descrição do produto menciona que este deve ser “*composto de duas camadas de material plástico, predominantemente PVC, que revestem uma camada de material têxtil*”, nesse sentido, solicitou esclarecimento a respeito do que seria considerado “*predominantemente*” e questiona se são enquadradas como produto objeto de investigação uma lona com um material 26% de poliéster e 74% PVC, bem como uma lona com um material 51% de poliéster e 49% PVC.

A empresa Serilon ponderou também que haveria ampla variedade de produtos oferecidos, processos produtivos e matérias - primas utilizadas para fabricar cada lona específica. Assim, não se deveria aglomerar os produtos e considerá - los similares. Nesse sentido, segundo a empresa:

Do ponto de vista do processo produtivo, as lonas podem ser fabricadas pelo processo de lamination ou coating, assim como descrito abaixo, sendo que a partir de cada processo produtivo obtém-se um tipo de lona, porém a indústria nacional não detém os equipamentos para o processo de coating.

Já do ponto de vista da matéria - prima, as lonas podem variar a depender da quantidade e qualidade de dióxido de titânio, carbonato de cálcio, plastificante (DOP), resina de PVC ou do tecido utilizada. No caso específico da Serilon importando os produtos da Starflex foi desenvolvido um produto com apelo ecológico que se utiliza de matéria - prima reciclada. A Serilon importa quatro tipos de lonas recicladas da Starflex: “Lona 440gr - Tecido 500x500 9x9”, “Lona 440gr - Tecido 1000x1000 9x9”, “Lona 440gr – Tecido 300x500 18x12” e Lona 280gr – Tecido 1000x1000 9x9”. A Starflex desenvolveu ambas as lonas de marcas Discovery I e II, respectivamente, especificamente para atender a demanda do mercado de comunicação visual da América do Sul. Essas lonas, por sua vez, detêm um apelo ecológico e seu preço, por serem recicladas, é reduzido em comparação as lonas de matéria - prima virgem. (fl. 2.783)

Ademais, a Serilon afirmou que a indústria nacional não produziria produtos com fundo reciclado, lonas acima de 2,2 metros de largura, lonas de PVC pelo processo de espalmagem e tampouco teria sua produção focada no mercado de comunicação visual. Segundo a Serilon, a indústria nacional estaria focada na produção de lonas de caminhão, para galpões industriais, para agricultura, bem como para armazenagem, assim, não atuaria com foco prioritário no mercado de comunicação visual, obrigando usuários deste tipo de produto a recorrerem aos produtos importados.

Referindo-se especificamente à Sansuy, a Serilon afirmou que aquela não atenderia aos elementos demandados pelos seus usuários finais, mais especificamente com relação a:

Durabilidade: A Sansuy não detém um portfólio extenso o suficiente de produtos que possam ofertar lonas que tenham uma vida útil desde 03 meses até 7 anos. Lonas com baixa durabilidade são necessárias para atender o mercado de comunicação visual que busca fazer campanhas rápidas, sem necessidade de alta qualidade, como, por exemplo, em campanhas publicitárias durante o período de eleições municipais, estaduais ou federais ou em feiras comerciais.

Qualidade de impressão: é notório saber que as máquinas coreanas, utilizada na confecção das lonas de PVC, são as melhores laminadoras do mundo, sendo utilizadas em quase todas as fábricas de lonas de PVC, pois estas garantem uma maior precisão na impressão, evitando manchas, estabilidade dos lotes, etc. A indústria nacional detém máquinas defasadas e bastante antigas, sem a mesma qualidade ou produtividade garantida pelas laminadoras coreanas.

Apelo ecológico: a indústria nacional não apresenta em seu portfólio produtos reciclados.

Leque de produtos e preços: a indústria nacional não detém um leque tão diverso de produtos que possa atender a necessidade específica do cliente, ou seja, não detém um produto que dure 3 meses e que seu preço esteja alinhado para essa necessidade e durabilidade. Por exemplo, para atender a uma demanda de um cliente que pretender adquirir uma lona de PVC para ser usada como banner em uma feira/exposição de 3 dias, não é factível oferecer uma lona de excelente qualidade e alta durabilidade. Este cliente exige um material de baixa durabilidade e com preço condizente a qualidade do produto.

Largura: lonas de largura entre 3,20 metros e 5 metros não são fabricadas pela indústria nacional. A indústria nacional não detém as máquinas próprias para produzir tais tamanhos. A Sansuy não detém uma calandra nem uma laminadora de tamanho de 5 metros, por exemplo. Mesmo a Sansuy mencionando que não houve evolução tecnológica no mercado, é importante ter ciência que houve grande evolução, porém esta empresa não fez o investimento necessário para se adaptar as necessidades do mercado e, por isso, não tem capacidade para produzir tais tamanhos, sendo a largura máxima oferecida pela Sansuy de até 2,5 metros.

Processo Produtivo: Existem dois processos de fabricação de Lona PVC: *laminated* e *coated*. No processo *laminated* há a conjugação da calandragem e da laminação. Na calandragem fabricam-se os filmes de PVC e na laminação é feita a lona mediante a junção dos filmes de PVC e do tecido de poliéster. Já no processo denominado de *coated* (espalmagem) o processo de fabricação da lona de PVC é único. Nesse processo a lona é fabricada diretamente do PVC líquido, formatando o produto final em uma única máquina e em um único processo.

Ambos os processos são muito diferentes e criam produtos diferenciados do ponto de vista de sua qualidade e preço. No processo de calandragem o filme de PVC é estendido até ganhar sua forma final. Por conta desse processo, esse produto acaba contendo “memória” e tem a tendência de encolher no futuro. Já a lona fabricada pelo método de *coated* é feita em seu formato final e sem “memória”. Por isso que a lona “cast” (espalmada) tem uma durabilidade muito superior, melhor qualidade e, portanto, preço superior. Não se pode comparar as lonas fabricadas por cada um dos processos de forma igualitária. Deve-se fazer uma diferenciação tanto de seus custos e preço (cálculo do dumping) como de seu mercado (análise de dano e nexa causal). (fls. 2.784 - 2.785)

Outro ponto destacado pela Serilon é que a indústria nacional não teria política de vendas clara e definida, tampouco adotaria política rígida de descontos ou preços especiais para grandes volumes ou clientes cativos. Assim, segundo a Serilon, a indústria nacional teria eliminado sua cadeia de distribuidores e causado seu próprio dano. Para ilustrar seu ponto, a Serilon destaca que:

Em 2003, a Serilon tentou desenvolver uma Lona de PVC conjuntamente com a Sansuy com o objetivo de atender o mercado de comunicação visual, o qual é o foco da Serilon e mercado negligenciado pela Sansuy. A Serilon emprestou todo o seu time de desenvolvimento e arcou com todo o alto investimento desse projeto que levou mais de 100 dias de criação de um novo produto. Criou-se um produto de alta qualidade que seria comercializado exclusivamente pela Serilon com a marca “Sanlux Win”. Porém, pouco tempo após o produto ter sido lançado no mercado, a Sansuy não respeitou o canal de vendas nem a política de distribuição desse produto. Enquanto a Serilon promovia a marca Sansuy para seus clientes, ou seja, os convertedores; após a Serilon desenvolver este mercado para a Sansuy, esta começou a tentar vender direto aos mesmos convertedores e a um preço inferior ao que a Sansuy disponibilizava para a Serilon este mesmo produto. (*sic*) (fl. 2786)

Em 14 de maio de 2015, a importadora Fotobras Indústria e Comércio Ltda., quando instada a se manifestar acerca de diferença de qualidade entre o produto importado e o produzido pela indústria doméstica, afirmou, na folha 2.512 dos autos do processo em epígrafe, não existir “*diferença de qualidade entre o produto importado e o produzido pela indústria nacional com significância ou relevância. Os motivos básicos são uma mera opção comercial.*”.

Em sua resposta ao questionário do importador, de 14 de maio de 2015, a empresa Portofino Indústria e Comércio de Plásticos Ltda. afirma existir inúmeras diferenças de ordem técnica, financeira e operacional entre o produto importado e aquele produzido na Brasil. Tais diferenças justificariam a opção pelo produto asiático.

Acerca das diferenças de ordem técnica, a importadora elenca as seguintes na folha 2.756 dos autos: “(i) *resistência mecânica*; (ii) *acabamento superficiais*; (iii) *larguras*; (iv) *fórmulas*; e (v) *outras*.”

E as pormenoriza da seguinte forma:

[...]as empresas consumidoras de lonas de PVC optam pelo produto importado, principalmente em razão da disponibilidade do produto em qualquer tamanho, não sendo limitado a 2,2 metros como o produto ofertado pela indústria nacional.

Ademais, o fato de o produto importado ser mais resistente e possuir fórmulas químicas adequadas e especializadas para cada aplicação também determinam a opção pelo produto asiático.

O acabamento superficial do produto importado confere às lonas de PVC importadas uma superfície mais lisa que a do produto nacional, garantindo maior qualidade visual.

Estas diferenças influenciam na respectiva aplicabilidade e, portanto, na eleição do produto importado, na medida em que os importados conferem:

- Maior Printabilidade e Qualidade de Impressão nos materiais de Comunicação Visual;
- Aumento significativo da produtividade na impressão (m²/hora);
- Excelente visual e melhoria significativa no acabamento das obras produzidas com lonas de PVC (Ex.: Painéis sem emendas, cenários com maior perfeição, coberturas e painéis de grande formato com muito menos emendas, etc.);
- Aumento significativo na velocidade dos processos de soldagem das lonas sejam eles por Alta Frequência ou solda térmica contínua;
- Redução do custo de produção nas obras produzidas com lonas de PVC, tendo em vista que com menos emendas o custo homem/máquina fica sensivelmente reduzido e o m²/hora de solda aumenta significativamente. (fls. 2.755 - 2.756)

Sobre as diferenças de ordem financeira, a Portofino esclarece que “*há mais de uma década o mercado de lonas tem sofrido grande modificações, principalmente no que se refere ao tamanho das lonas, sua qualidade, especificação e custo de produção*”. Informa que o mercado atualmente opera com impressoras especiais para lonas de até 5 metros e em alta qualidade, ao passo que, a indústria nacional tem sua produção estagnada e seu parque industrial arcaico que, sem qualquer investimento, se torna restrito a lonas de baixa qualidade e menor tamanho. Expõe que a falta de investimento por parte da peticionária faz com que seu custo de produção não seja otimizado, tornando, assim, seu preço “*descolado do cenário internacional e limitando a aplicação de suas lonas em razão do tamanho (largura) e qualidade restritos*”.

Sobre os aspectos operacionais, a Portofino elenca que:

Da mesma forma, no que se refere à logística, o fato de a Peticionária possuir uma linha de produção compartilhada para todos os tipos de lonas de PVC retira qualquer vantagem logística frente ao produto importado, uma vez que o prazo para fornecimento de qualquer lona gira em torno de 30 - 45 dias.

Ademais, é importante ressaltar que a Peticionária possui um alto índice de consumo cativo e concorre com seus clientes no mercado a jusante, razão pela qual não oferece condições favoráveis aos seus concorrentes e dá preferência de preço e ordem de produção às empresas que não concorrem em seu mercado. (fl. 2.757)

Em seu questionário, a importadora apresenta as diferenças entre o produto objeto da investigação e o similar nacional por seguimento de mercado, a dizer: comunicação visual e toldos e coberturas.

Sobre o mercado de comunicação visual, a Portofino menciona na folha 2.758 dos autos restritos que há pelo menos 16.000 máquinas de impressão no território brasileiro cuja largura útil de impressão supera os 2,2 metros, sendo que, tal disseminação se deu em função ao grande incentivo ao crédito para importação deste tipo de maquinário. Menciona, no entanto, que os fabricantes nacionais de lona produzem a largura máxima de 2,2 metros, o que incorre na necessidade, se for o caso, de o consumidor nacional soldar/emendar os painéis de lona impressos. Por outro lado, a empresa afirma que os produtos importados, que possuem largura de até 5 metros, permitem, segundo a Portofino, que mais de 90% dos painéis impressos sejam confeccionados sem emendas, ocasionando redução do custo de produção. Menciona ainda que tais produtos apresentam qualidade visual superior e, por não possuírem emendas, sem eventuais problemas de rupturas das soldas. Ademais, elenca que “*A produtividade também é muito mais alta, pois o cliente pode aproveitar até 100% da área útil de impressão do equipamento.*” (fl. 2.758).

A Portofino adiciona ainda:

Novas formulações, novos acabamentos superficiais, e lonas com larguras de até 5,0 metros, proporcionaram ao mercado publicitário um maior uso destas mídias, visto que os custos relativos à m²/hora de impressão puderam ser reduzidos com a abundância de larguras das lonas oferecidas pelos distribuidores de produtos importados, mas, ressalte-se, não são produzidas ou ofertadas pela indústria doméstica.

Ademais, formulações mais econômicas, equipamentos de calandragem e laminação dos filmes de PVC extremamente rápidos e teares de alta produtividade fabricando tecidos de poliéster de alta tenacidade, fizeram com que as lonas produzidas inicialmente na Coreia do Sul e posteriormente na China ficassem com preços cada vez mais competitivos.

Assim, em contraste com o parque industrial da Peticionária, os equipamentos de calandragem e laminação da China e Coreia do Sul são modernos, com tecnologia de ponta e capacidade de obtenção de materiais mais finos e de excelente acabamento.

Estes investimentos garantem ao produto importado um menor custo, sendo as lonas de PVC brasileiras comercializadas por preços completamente descolados do cenário internacional.

Ademais, o fator logística também exerce grande peso, uma vez que agências de publicidade criam campanhas da noite para o dia, e uma necessidade que nunca foi preenchida pelas empresas fabricantes do mercado doméstico foi a disponibilidade de estoque imediato, diversidade de produtos e a agilidade das entregas.

Assim, uma vez que o produto importado possui maior qualidade, largura adequada e distribuidores aptos à pronta entrega, houve um crescimento em larga escala de seu consumo no mercado nacional, agradando aos *Bureaus* de impressão.

A indústria doméstica não possui o produto em estoque para pronta entrega, na cor, na largura e na gramatura desejada pelo mercado, uma vez que sua linha é partilhada para a produção dos diversos tipos de lonas de PVC, o que demanda um prazo médio de 30 - 45 dias para a entrega do material solicitado. (fls. 2.759 - 2.760)

A importadora acrescenta, ao final, que:

Destaca-se, ainda, que por muitos anos a Indústria Nacional privilegiou algumas empresas distribuidoras, o que gerou a perda de novos negócios e obrigou a busca pelo desenvolvimento de fontes alternativas, notadamente no mercado externo, aumentando a importação do produto em questão.

Por fim, assim como já apresentado, o fator Logística – com a ausência de disponibilidade de produtos em estoque, a morosidade na produção e na entrega das lonas – também interfere na opção pelo produto importado, uma vez que, para um confeccionista, aguardar 30 - 45 dias para receber uma matéria - prima, pode significar a perda da venda. (fl. 2.769)

Instada a responder à pergunta contida no questionário do importador referente ao conhecimento da produção brasileira de lona de PVC e se a Portofino adquiriu o produto dos fabricantes nacionais, a importadora reverbera que não adquire o produto similar da peticionária e que no passado contactou a empresa no intuito de se tornar cliente e distribuidora dos produtos da Sansuy. Entretanto, a Sansuy não deu prosseguimento às tratativas com a argumentação de já possuir rede de distribuidores estruturada. Ainda na folha 2.769 dos autos, a empresa informa que somente comercializa produtos fabricados por ela ou importados, na medida em que os demais fornecedores nacionais estão defasados tecnologicamente em relação aos produtores asiáticos.

Em resposta aos questionamentos levantados pela Serilon, a Sansuy em 20 de maio de 2015 esclarece que, em relação à característica A do CODIP, utilizou-se do valor de Resistência à Ruptura relativo à trama. Informou, ainda, que a norma ISSO 13937 mencionada pela Serilon se refere a outra propriedade da lona de PVC, qual seja, a propriedade de rasgamento de tecido e não possui correlação com a tensão à ruptura. Pondera ademais, *“que a indicação da característica de “resistência à ruptura” na formação do CODIP tem sua importância na medida em que as faixas de ruptura refletem o grau de resistência do produto, principalmente determinado pelo tecido utilizado como reforço da lona de PVC”*.

Reforça sua argumentação informando que *“Esse tipo de ensaio, na visão da Sansuy, é mais completo e usa metodologia mais precisa do que o teste de rasgamento, quando o intuito é avaliar a propriedade de resistência mecânica da lona. Por isso, a Sansuy escolheu indicar, para a formação do CODIP, a resistência à ruptura em detrimento da resistência ao rasgamento.”*

Acerca do questionamento sobre o produto “Solit Front”, a Sansuy assevera:

Considerando que é a empresa Serilon quem comercializa o produto por ela indicado e que a Circular de Abertura e demais documentos atinentes à investigação detalham a descrição do produto investigado, cabe a esta parte interessada, com base no produto que importa ou comercializa, em face da descrição do produto investigado, determinar se os produtos que produz e/ou comercializa se subsumem à descrição do produto objeto da investigação ou constituem produto similar, conforme aplicável. (fls. 2.951 - 2.952)

A exportadora Zhejiang Hailide, em resposta ao questionário do produtor/exportador, protocolada em 22 de maio de 2015, alegou que existem outras características que deveriam ser adicionadas ao

CODIP para identificar o produto exportado pela Hailide, o produto similar doméstico e aquele vendido pelo terceiro país economia de mercado. Segundo a empresa, as características adicionais seriam largura, durabilidade, aplicação e processo de produção. Tais características teriam impacto no custo de produção, bem como na comparabilidade dos preços. Segundo consta do questionário:

According to the best acknowledge of the Company, the petitioner is not capable to produce the like product which is wider than 2,2m. Also, to produce wider products (above 3m) the cost and price is not proportionally similar to narrower products.

The durability of the product under investigation exported by the Company is designed to last for one 1 year, while the products from surrogate country (Korea) exported to developed countries (US) would last normally for 3 years. This is due to the raw materials and the formula of the PVC film. Therefore the longer the durability the higher the sales price is and this characteristic affects prices and needs to be adjusted when comparing similar products at the same level of trade and physical characteristics.

The application of the product is also very important to different markets and prices. While the Company's products main application is front - lit; the application of Korean's (surrogate country) product is backlit mainly. The prices for backlit use is always much higher than those for frontlit.

The PVC for backlit application is more expensive than PVC for frontlit due to two reasons. First, to have a product lighted from its back, the PVC film should be of much better quality to enable its transmittance properties. Second, the backlit customers demand for a much longer durability (over 3 years). Those two reasons lead to more expensive raw materials (chemicals) and production cost for the PVC film consumed, amounting to a much higher price.

Moreover, there are two kinds of production process: coating process and laminating process. In the coating process the product under investigation is manufactured in one single production line and one single process, which produces the PVC fabric from the liquid PVC. While the laminating process has two different lines and the PVC fabric is then "glued" together. This is a simplistic way to explain the production process, but makes easy to understand why products made out of the coating process have higher prices then laminating facilities. However, the Company exported to Brazil products made from the laminating process only, while developed countries demand mostly products made out of coating process. Therefore the Korean exports to the US are not readily comparable to the Company's exports to Brazil and needs to be adjusted for a fair comparison. (fl. 3.832)

Por fim, a empresa solicitou que, de forma a garantir a justa comparação entre o produto similar doméstico e os produtos similares do terceiro país economia de mercado, tais características deveriam ser adicionadas ao CODIP, de forma que todos os elementos que afetam os preços fossem levados em consideração.

Adicionalmente, o demais exportadores chineses, em suas respectivas respostas ao questionário do produtor/exportador, mencionaram acerca da necessidade de consideração, em prol de justa comparação, das características adicionais na conformação do CODIP conforme já exposto na manifestação da Zhejiang Hailide.

Em 22 de maio de 2015, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, a empresa Zhejiang Ganglong manifestou-se a respeito do produto alegando que [CONFIDENCIAL].

Em resposta ao questionário do produtor/exportador, protocolada em 22 de maio de 2015, a Starflex sugeriu a adição de duas novas características ao CODIP de forma a garantir justa comparação entre os produtos. A primeira característica sugerida é alusiva à aplicação da lona de PVC e a segunda característica refere-se à matéria - prima empregada para a fabricação da lona de PVC, especificamente se o PVC utilizado é composto de PVC virgem ou PVC reciclado.

Em 29 de junho de 2015, a peticionária apresentou manifestação contrargumentando os pontos alçados pelas demais partes interessados no decorrer da investigação. Acerca da inserção de novas características no CODIP em prol da justa comparação, a Sansuy, remetendo-se ao artigo nono do Regulamento Brasileiro, que trata acerca da caracterização do produto similar, argumenta:

[...] o cadastro de produtos da Sansuy apresenta milhares códigos de produto e de produto similar, como foi objeto de verificação pelo DECOM. Estes produtos podem ser oferecidos caso haja demanda e a Sansuy pode ainda produzir outros produtos de acordo com as especificações dos clientes. Talvez a *Serilon*, por se especializar em adquirir lona de origem investigada por opção própria, levada pelos baixos preços de dumping praticados nas importações, não conheça suficientemente o portfólio da Sansuy.

A Sansuy possui a capacidade de produzir qualquer tipo de produto dentro da descrição do produto similar e, se não possui determinados tipos de produto em estoque, ou se eventualmente deixou de produzir algum tipo de produto por um lapso de tempo, é porque este determinado tipo de produto não é habitualmente solicitado por seus clientes. Isso não significa que o produto não seja produzido, ou não possa ser produzido. Aliás, são as importações das origens investigadas, em grandes volumes e preços baixíssimo, a razão da escassez de pedidos junto à indústria doméstica e de sua ociosidade. Portanto, sequer seria o caso aqui de afirmar que a Sansuy não pode produz lona X, Y, Z. Se a peticionária porventura não produziu qualquer tipo dentre os apontados, não foi por falta de vontade, habilidade ou capacidade, mas por causa da invasão da lona importada objeto de investigação.

Em segundo lugar, em diversas oportunidades, o DECOM já ressaltou que o fato de a indústria doméstica/peticionária não fabricar um determinado subtipo de produto objeto de investigação não enseja a exclusão desse subtipo do escopo da investigação (ver, por exemplo, Res. CAMEX 31/2015 e Res. CAMEX 10/2015). Esse tipo de decisão se mostra particularmente necessária em um caso como o presente, em que a Sansuy tem capacidade e equipamento disponíveis para atender a um grande leque de produtos, conforme demande o mercado, mas em que existe uma invasão de importações a preços de dumping que impedem a produção e comercialização de diversos tipos de produtos.

Conforme se demonstra ao longo desta manifestação, os atributos de identificação do produto e as categorias de produto utilizadas no questionário são razoáveis e atendem às exigências do Decreto Antidumping, restando infundadas todas as alegações em sentido contrário. (fls. 4.724 - 4.725)

Ainda no rol de solicitação de adição de características ao CODIP da investigação, quanto ao método de produção, a Sansuy entende que os métodos ou rotas de confecção de lonas de PVC não são relevantes para identificar o produto investigado ou para compará - lo de maneira equitativa com o produto nacional. Adenda que as tecnologias disponíveis atualmente permitem confeccionar produtos com especificações idênticas a partir de diferentes rotas de produção. A Sansuy pondera, no entanto, que os diferentes métodos de produção podem apresentar vantagens e desvantagens, sobretudo em relação ao custo, quando destinados a produzirem certos subtipos de produto, porém, *“mesmo para a produção de certas lonas especiais por determinado método, é possível, por outros métodos de produção, atingir os mesmos resultados finais”*.

Sobre o método de produção, ademais, a Sansuy assimila que lonas de determinadas categorias, produzidas por uma ou outra rota de produção, são equivalentes entre si e que os usuários desses itens não se dispõem a pagar valores maiores ou menores por produtos que, *“a despeito do método de produção, são equivalentes entre si. Não faz sentido imaginar, dessa forma, que o método de produção afeta a comparabilidade dos preços entre duas lonas de mesmas características.”*. Ademais, a peticionária afirma não existir diferença significativa de custo entre os diferentes métodos de produção.

Sobre a inserção da característica largura, além de mencionar que a maioria do consumo nacional é de lonas com larguras inferiores à 2,2 metros, a Sansuy sustenta que esse tipo de atributo já está contemplado no CODIP, mais especificamente pela característica B, gramatura (g/m^2). Nesse sentido, ao contemplar comprimento e largura, esse quesito distingue a massa utilizada para produção de lonas tornando razoável as comparações de custo e preço atrelados às dimensões da lona. A peticionária menciona desconhecer qualquer item de custo e precificação específicos que se dê em função da largura apresentada pela lona. Ainda nesse quesito, a empresa assevera: *“O próprio fato de a unidade de comercialização utilizada para precificar a lona ser o metro quadrado, que leva em consideração o comprimento e a largura do produto em atenção às diferentes combinações solicitadas pelos clientes, já aponta para a irrelevância da discussão relativa à largura como requisito independente para comparabilidade entre produtos.”*.

Com relação à adição do quesito aplicação como característica relevante de conformação do CODIP, a Sansuy assevera que a aplicação a que se destina a lona está correlacionada, bem como resulta, do tipo de aditivação aplicada ao material, do tratamento superficial, da sua resistência à ruptura e de sua gramatura por metro quadrado. Desse modo, não seria necessária a adição dessa característica em função de já ter sido evidenciada sua importância nas demais características já concernentes ao CODIP.

De maneira semelhante ao presente nas manifestações apresentadas por importadores e produtores/exportadores, valendo-se da aplicação final do produto, a Sansuy apresentou as seguintes ponderações:

Lona para comunicação visual: acerca das manifestações das empresas Cineflex e Nardelli, a Sansuy informa que possui sim capacidade de produzir lonas para aplicação específica como telas de projeção e que há outros fabricantes nacionais de lonas utilizadas para tal finalidade. Ademais, menciona que na grande maioria das telas de projeção, utiliza-se somente de filme de PVC para sua fabricação, ou seja, não há o uso de trama têxtil entre as camadas de filme de PVC como ocorre no caso da confecção da lona. Outrossim, a peticionária informa que desenvolve e trabalha com uma diversidade de construção de tecidos e também com versatilidade de produção de tratamentos superficiais variados. Informa ainda, *“a Sansuy atualmente produz os materiais utilizados para fabricação de telas de projeção por confeccionistas, com tecido de poliéster e acabamento conforme seja solicitado pelo cliente. Como prova do exposto, sublinhe-se que se encontram, entre os produtos similares fabricados pela Sansuy, códigos de lonas fabricadas especificamente para telas de projeção no anexo item 24_3”*. Nesse sentido, a Sansuy denota três CODPRODs que foram comercializados durante o período de análise com a finalidade de serem utilizados como tela de projeção. Acerca do manifesto da empresa Nardelli, a Sansuy esclarece que nunca afirmou que telas de projeção seriam produto muito específico e sem demanda suficiente para investimento no seu desenvolvimento. A empresa afirma que tem capacidade, disponibilidade e produz telas de projeção tanto com a utilização de lona de PVC como com o uso somente de filme de PVC, mesmo com o advento das importações a preço de dumping que causam perda de produção e grande pressão nos seus custos e preço.

Diferenças entre lonas comuns (também conhecidas como *Tarpaulin*) e lonas *Flex Banner*: sobre os argumentos apresentados pelas demais partes interessadas sobre as diferenças entre esses dois tipos de

lona de PVC, a Sansuy pondera que tais diferenças são contempladas nos CODIPs sugeridos pela petionária, que em palavras próprias, “*realizam um adequado agrupamento de produtos para fins de comparação.*”. Ademais, a Sansuy informa:

Destaque-se que a diferença entre lonas flex banner e outras lonas, na medida em que existam, não implicam que qualquer desses tipos esteja fora da definição de produto investigado ou de produto similar, com a abrangência da presente investigação. Se a lona comum normalmente se destina ao mercado de coberturas, isso se dá devido às características do produto conforme especificadas pelo CODIP, implicando em durabilidade e resistências específicas. Já as lonas para banner podem não requerer muitas exigências com relação às qualidades aqui apontadas, sendo normalmente de baixa durabilidade. Isso se dá devido à baixa gramatura por metro quadrado, menor resistência relativa à ruptura e reduzidos ou ausentes aditivismos e tratamentos superficiais. Conforme aludido acima, isso se desprende das próprias manifestações das partes, que justificam que as lonas são diferentes em virtude de possuírem diferentes resistências à ruptura, gramaturas e composição química (aditivismos), aspectos estes que fazem parte dos CODIPs sugeridos nos questionários do DECOM. (fl. 4.729)

Durabilidade: em função de manifestação remetida pela Serilon, sobre a questão da durabilidade das lonas, a Sansuy entende que tal decisão sobre a aquisição de produtos de qualidade, com maior durabilidade, ou não, cabe ao usuário final do produto. Nesse sentido, a opção pelo *banner* não necessariamente demanda produto de alta durabilidade, assim, para esse mercado, diferentemente do informado pela Serilon, a petionária afirma possuir lonas com estruturas e preços inferiores. Contudo, a Sansuy informa que confecciona outros tipos de produto, já que “*para trabalhos maiores, expostos a intempéries, exigem maior durabilidade, devendo essas lonas ter formulações específicas que atendam à expectativa do usuário. Assim, é errôneo generalizar que a demanda no setor de comunicação visual limita-se a produtos de qualidade e durabilidade inferior.*”. A Sansuy expõe, ademais, que a durabilidade do material está diretamente ligada à aditivagem do material, à sua capacidade de resistir a tensões, ao tratamento superficial em que a lona foi submetida e ao volume de massa aplicada no material. Nesse sentido, a característica durabilidade não é um quesito técnico distintivo do produto por si só, mas tão somente o resultado de outras características já evidenciadas na conformação do CODIP. Ademais, o produtor nacional esclarece não haver metodologia de ensaio, padrão específico e de uso difundido que meça, tecnicamente, a durabilidade da lona.

Uso de material reciclado: sobre a alegação da Serilon de ter desenvolvido, juntamente com a Starflex, lonas com apelo ecológico, que, por serem recicladas, possuem preço inferior em relação à utilização de matéria - prima virgem, a Sansuy esclarece que ela, bem como outras produtoras nacionais produzem e podem confeccionar lonas a partir de materiais reciclados “*sem que isso constitua (sic) uma característica relevante para a comparação de preços entre os produtos, pois os produtos que utilizam, ou não, materiais reciclados, competem exatamente no mesmo mercado, não sendo viável diferenciá - los sob o ponto de vista de preço.*”. Outro ponto levantado pela petionária diz respeito a certos tipos de controles que devem ser utilizados quando do reaproveitamento de materiais. A empresa informa que é importante notar que o uso de materiais reciclados pode implicar a utilização de compostos ou substâncias não controláveis no processo de reaproveitamento, devendo, por isso, ser evitado. Nesse sentido, lonas confeccionadas com materiais reciclados, especificamente quando esse material é gerado externamente como no caso da Starflex, de acordo com a Sansuy, podem sofrer restrições comerciais em certos países. Pelos motivos expostos, a Sansuy não considera pertinente a inclusão desse atributo no CODIP.

Acerca do questionamento da importadora Serilon em relação à descrição do produto, a Sansuy esclarece que o termo “predominantemente”, mencionado quando da descrição do produto, se refere à quantidade de PVC nas camadas de material plástico (filme de PVC) presentes na lona e não na conformação total da lona de PVC, que inclui, necessariamente, a trama têxtil entre as camadas de filme

de PVC. Ademais, ainda com relação à descrição do produto, salientou que “*não é relevante, no que se refere à descrição do produto, se há mais PVC do que poliéster ou o contrário, desde que se observe a descrição do produto investigado: duas camadas plásticas, predominantemente de PVC, mais reforço têxtil, normalmente de poliéster ou poliamida.*”.

No tocante à similaridade, a Sansuy rememora as manifestações apresentadas, pela Axel, Fotobras, Plotertec e Diamante quanto à preferência dessas empresas pelo produto objeto da investigação, ressaltando, porém, que o fator determinante para a realização das importações é o preço do produto investigado.

Com relação às alegações apresentadas pela Portofino, Serilon, Zhejiang Hailide e Starflex, todas no sentido de afastar, quanto à similaridade, o produto doméstico do produto objeto da investigação, em função de características técnicas intrínsecas a cada tipo de lona, bem como acerca da necessidade de adição de características no CODIP, para fins de justa comparação, a Sansuy pondera:

A *Zhejiang Hailide New Material Co., Ltd.* apontou uma outra característica que supostamente diferencia o produto coreano (do país substituto) do brasileiro, alegando que o coreano é principalmente do tipo backlit, enquanto que o brasileiro é frontlit; e que os preços para aplicação backlit são sempre muito maiores que para aplicação frontlit, porque: (i) para o produto ser iluminado pelo verso, o filme de PVC deve ser de qualidade muito maior, para permitir as propriedades de transmissão; (ii) os clientes desejam um produto de durabilidade muito maior (acima de 3 anos). Esses dois motivos supostamente implicariam uso de produtos químicos mais caros e custo de produção elevado (fls. 3832). Porém, lonas frontlit e backlit são ambas produzidas no Brasil e pela Sansuy. Ademais, as eventuais distinções entre um e outro alegado tipo de lona já estão capturadas pelas características do produto informadas nos questionários do DECOM para fins de comparação. Por exemplo, lonas backlit tendem a apresentar maior resistência à ruptura, uma vez que a passagem da luz requer fios menos espaçados em uma mesma área do que no caso das lonas frontlit. Além disso, as lonas backlit apresentam aditivação anti - UV, para que possuam maior durabilidade mesmo com incidência de lâmpada fluorescente ou LED próximos do PVC, enquanto as lonas frontlit tendem a não apresentar aditivações. Além disso, a gramatura de lonas backlit e frontlit tendem a ser diferentes, sendo maiores em lonas frontlit, enquanto, no caso das backlit, as lonas tendem a ser mais finas e de gramaturas menores, para uma mesma área. (fl. 4.720)

Ademais, apresentou o seguinte quadro indicando as características alegadas pelos importadores e exportadores que distinguem o produto similar doméstico do investigado:

Características indicadas como supostamente distintivas das lonas importada e nacional (fl. 4.721)

Resistência mecânica	Produto importado seria mais resistente (Portofino)
Acabamentos superficiais / printabilidade	Lona importada seria mais lisa, com maior qualidade visual e maior printabilidade (Portofino)
Larguras	Importada teria largura maior que 2m/2,2m (Cineflex / Nardelli / Brasilflex / Portofino / Serilon)
Fórmulas químicas adequadas e especializadas para cada aplicação	Portofino
Produtividade na impressão	Seria maior nos importados (m2/hora)
Velocidade dos processos de soldagem (por alta frequência ou solda térmica contínua)	Seria maior nos importados
Uso de material reciclado no fundo da lona	Só ocorreria no importado - Serilon (fls. 2783)
Método de produção coating (espalmagem)	Só ocorreria no importado - Serilon (fls. 2783)
Durabilidade/Longevidade	Maior no importado (Zhejiang Hailide New Material Co., Ltd. / Projeto Alumínio Ltda.)

Contrapondo cada característica elencada no quadro acima, tem-se os seguintes argumentos apresentados pela Sansuy:

Largura: a Sansuy assevera que é de conhecimento do mercado que a indústria nacional pode confeccionar lonas de PVC de até 3,2 metros sem a necessidade de aplicação de soldas. Acrescenta que as lonas de PVC são produzidas em diversos países, porém as objeto da investigação são comercializadas a preços desarrazoadamente baixos, sendo fruto da preferência dos importadores em razão desse fator e não do fator largura. Ademais, a Sansuy menciona que produz lonas de até 2,2 metros sem solda, mas que, a depender da demanda, pode produzir lonas com solda pelos métodos de soldagem por alta frequência ou termofusão sem prejudicar as características essenciais do produto final. Diante do exposto, a Sansuy afirma que seria, então, incorreto afirmar que a empresa não produz ou pode produzir lonas de PVC com comprimento superior a 3,2 metros.

Printabilidade: sobre tal característica a peticionária menciona que a printabilidade, comparando-se o produto objeto da investigação e o similar doméstico, é análoga quando tratar-se de produtos de mesma categoria. Sobre a velocidade de impressão, acrescenta que tal quesito se dá em função do equipamento de impressão, bem como aos produtos utilizados como impressores.

Valendo-se de dados apresentados pelos importadores, a Sansuy destaca que a totalidade das lonas importadas pela Serilon são de largura até 2,2 metros e dos 2.053 rolos importados pela Brasil Flex durante o período de análise de dumping, 1.947 dizem respeito a lonas com largura inferiores a 2,2 metros.

A peticionária reafirma que em ambos os mercados, doméstico e internacional, há produtos de qualidade superior e inferior e que todas as 5 características conformadoras do CODIP refletem, de alguma maneira, as informações necessárias para justa comparação entre os produtos. Repisa o alto grau de substitutibilidade entre as lonas e que o fator preço determina a escolha do cliente.

Ademais, a Sansuy esclarece que pode confeccionar lonas com a resistência mecânica que for necessária, conforme demandado pelo mercado e da maneira como já é realizada quanto à composição dos filmes de PVC.

Acerca das manifestações relativas à oferta do produto e ao processo de venda e distribuição, a Sansuy esclarece que seus canais de distribuição atendem a revendedores, usuários finais ou industriais. A empresa afirma ainda, em função da alegação da Plotertec, que as lonas importadas a preço de dumping são artificialmente vantajosas aos revendedores na medida em que tais produtos, que são os principais causadores do dano à indústria doméstica, gerem a vantagem apresentada pela importadora. Ademais, a peticionária esclarece que oferece produtos personalizados em medidas, cores, logo dos clientes, conforme solicitação dos clientes, e que possui diversos produtos com entrega imediata. Em função de manifestações sobre o prazo de entrega da empresa, a peticionária considera que ausência de produção, venda e estoque para vários COPRODs da empresa são influenciados pelo grande volume e aumento de importações ao longo do período de análise. Ainda, a empresa afirma que não recebeu proposta da Portofino e que nem estaria obrigada a aceitar proposta de distribuição a qualquer custo.

2.4.2 - Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, recorda-se que não existe nenhuma normativa internacional que defina como devem ser determinados o produto objeto da investigação e o produto similar no âmbito de uma investigação antidumping. As diretrizes contidas no Decreto nº 8.058, de 2013, determinam que tais critérios não

constituem lista exaustiva e nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Destaca-se que nenhuma normativa, internacional ou nacional, exige que a definição de produto objeto da investigação atente para a gama de produção da indústria doméstica, até porque o produto objeto da investigação traz a definição do que seja o produto importado. Outro fato a ser destacado é a própria afirmação das empresas importadoras Axel e Fotobras que mencionam não existir diferença de qualidade entre o produto importado e o similar nacional, mas tão somente uma diferença de preço entre eles.

Ressalte-se que, de acordo com o artigo 2.6 do Acordo Antidumping, o termo “produto similar” [...] deverá ser entendido como produto idêntico, isto é, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal produto, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresenta características muito próximas às do produto que se está considerando.

Pode-se inferir, mais uma vez, que a simples ausência de fabricação, por parte da peticionária, de produto idêntico ao importado ou de modelos específico não dá ensejo à exclusão deste do escopo da investigação em curso, caso seja constatada, ainda assim, similaridade entre este e o produto objeto da investigação. É necessário que se examinem aspectos como matéria - prima, características físicas e composição química, processo produtivo, usos e aplicações, o grau de substitutibilidade, normas e especificações técnicas, dentre outros.

Nesse sentido, os questionamentos apresentados pela Brasil Flex, Plotertec, Portofino, Serilon, Starflex e Zhejiang Hailide sobre diferenças técnicas do produto não conduzem para a descaracterização de similaridade entre o produto objeto da investigação e o produzido no âmbito nacional. Ademais, com relação às alegações de impossibilidade da Sansuy confeccionar lonas com largura superior a 2,2 metros, a peticionária informou que pode sim produzir tais lonas, mas utilizando-se de soldas pelos métodos de termofusão e alta frequência. Ainda nesse sentido, é notório no mercado de lona de PVC que outros produtores nacionais, como a Ledervin, possuem a capacidade de confeccionar lonas de PVC com até 3,2 m de largura sem a utilização de solda, conforme informações dispostas em seu sítio eletrônico (<http://www.ledervinmatec.com.br/ledervin/>).

Com relação às alegações da empresa Nardelli e Cineflex sobre ausência de produção de lona de PVC para utilização como telas de projeção, bem como sobre eventual tratativa de parceria entre a Sansuy e a Nardelli para a confecção de lonas específicas para serem utilizadas em telas de projeção, a peticionária afirmou desconhecer tais afirmações. Em procedimento de verificação *in loco*, validaram-se os dados apresentados pela peticionária e corrobora a veracidade da afirmação da Sansuy que vendeu lonas com os CODPRODs elencados por ela como sendo factíveis para uso como telas de projeção, contudo, a autoridade investigadora se exime, por não dispor de informações suficientes para tanto, de afirmar que tais CODPRODs tratam de produtos utilizáveis para fins de projeção.

Sobre a manifestação da empresa Portofino acerca da disponibilidade de estoque imediato da Sansuy para certos tipos de produto e que o tempo de espera gira em torno de 30 a 45 dias para confecção contra pedido e entrega desse material há de se ponderar que os trâmites de uma importação têm duração similar ou maior que o apontado pela importadora, não qualificando tal manifestação como substancial. Ademais, tais alegações não vieram acompanhadas de provas que forneçam subsídios à autoridade investigadora com relação ao exposto nesse parágrafo.

Acerca da manifestação apresentada pela Serilon sobre a forma de apresentação dos valores referentes à Característica A do CODIP, Resistência à Ruptura (kg/5cm), valendo-se das informações

trazidas aos autos pela peticionária esclarece-se que o valor a ser reportado na Característica A do CODIP é o referente à resistência à ruptura relativo à trama. Repisa-se que tal informação foi comunicada aos exportadores por intermédio dos escritórios de informação complementar à resposta ao questionário do produtor/exportador.

No que diz respeito à conceituação da palavra “predominantemente”, conforme aclarado no item 2.4.1 deste documento, a expressão refere-se à quantidade de PVC inclusa nas camadas plásticas que revestem o reforço têxtil do produto. Assim, irrelevante é a representatividade do poliéster, componente do reforço têxtil, em relação ao produto final, para fins de enquadramento na definição de produto objeto da investigação.

Sobre o questionamento da empresa Serilon sobre o produto de denominação Solit Front, que trata de filme de PVC sem reforço têxtil, conforme informações oriundas dos catálogos anexados a sua resposta ao questionário do importador, a autoridade investigadora entende, quando do início da investigação, por intermédio da Circular SECEX nº 16, de 2015, em seu item 2.1, ter sido bastante claro ao definir o produto sendo composto de trama têxtil envolta por duas camadas de material plástico, predominante PVC. Nesse sentido, tem-se:

O produto compõe-se de duas camadas de material plástico, predominantemente PVC, que revestem uma camada de material têxtil, sendo comumente conhecido como “lona” de PVC, mas também podendo ser descrito pelos termos “chapa de plástico (PVC)”, “folha de plástico (PVC)”, “película de plástico (PVC)”, ou ainda como “tecido revestido ou reforçado com plástico (PVC)” ou “PVC *coated fabric*”. As camadas de PVC que revestem o reforço têxtil são compostas de resina de PVC, plastificantes, estabilizantes, lubrificantes e podem ou não possuir carga mineral, aditivos e pigmentos. O reforço têxtil é normalmente composto de fios de poliéster ou poliamida, podendo também ser utilizados outros tipos de fios sintéticos, artificiais ou naturais como reforço têxtil. O produto é apresentado em bobinas, rolos ou peças de dimensões variadas. (Item 2.1)

Sobre os pedidos de adição de características ao CODIP, a autoridade investigadora entende pela manutenção das características de conformação do CODIP proposta pela Sansuy. Pontualmente, a Indústria Doméstica apresentou fatos e argumentos plausíveis que corroboram pela observação, pelos quesitos já existentes, das características que foram propostas pelos produtores/exportadores. Ademais, a Portaria SECEX nº 41, de 11 de outubro de 2013, evidencia, em seu artigo 23 que “*O código de identificação do produto (CODIP) será representado por uma combinação alfanumérica que reflita as características do produto. A combinação alfanumérica deverá refletir, em ordem decrescente, a importância de cada característica do produto, começando pela mais relevante.*”. Nesse sentido, não há o que se falar em inserção de novas características sendo que as mesmas, dada seu grau de importância, já foram abordadas segundos os ditames da referida legislação.

Não obstante, entende-se que apenas alegações demandando a adição de tais características na conformação do CODIP não podem ser adotadas sem qualquer critério técnico. Faz-se necessário, portanto, a apresentação de laudos e/ou dados técnicos contundentes que demonstrem a não contemplação das características solicitadas pelas já existentes, assim como o seu impacto nos preços e custos dos produtos.

Neste sentido, especificamente no que tange ao pedido de adição de característica relativa à utilização ou não de material reciclado para a produção da lona de PVC, entende-se não ter sido comprovada a diferenciação de preços e custos decorrente de tal aspecto. Com efeito, ao se analisarem os dados reportados pela Starflex em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, constatou-se a existência de [CONFIDENCIAL].

De modo análogo, observou-se que [CONFIDENCIAL] produzido a partir de [CONFIDENCIAL].

Esclarece-se que as alegações da importadora Projeto Alumínio não serão abordadas nessa investigação em função da não habilitação, por parte da empresa, de representante legal perante a autoridade investigadora até o 91º dia após o início da investigação em epigrafe conforme dispõe a Circular SECEX nº 16, de 2015.

2.5 - Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, dispõe que o termo “produto similar” será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 2.3 deste documento, concluiu-se que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Regulamento Brasileiro.

3 - DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, define indústria doméstica como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico. Nos casos em que não for possível reunir a totalidade desses produtores, o termo indústria doméstica será definido como o conjunto de produtores cuja produção conjunta constitua proporção significativa da produção nacional total do produto similar doméstico.

Nos termos do aludido artigo, para fins da investigação em curso, apesar das tentativas efetuadas de reunir dados dos demais fabricantes nacionais de lona de PVC, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de lona de PVC da empresa Sansuy S/A Indústria de Plásticos em Recuperação Judicial, cuja produção, entre outubro de 2013 e setembro de 2014, representou 46,3% da produção nacional do produto similar doméstico.

4 – DO DUMPING

De acordo com o art. 7º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado brasileiro, inclusive sob as modalidades de *drawback*, a um preço de exportação inferior ao valor normal.

4.1 - Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início de investigação, utilizou-se o período de outubro de 2013 a setembro de 2014, a fim de se verificar a existência de indícios da prática de dumping nas exportações para o Brasil de lona de PVC, originárias da Coreia do Sul e da China.

4.1.1 - Da Coreia do Sul

4.1.1.1 - Do valor normal

Como indicativo de valor normal da Coreia do Sul, a autoridade investigadora se valeu das informações disponibilizadas pela peticionária para caracterização do valor normal da China, em função de esse país, para fins de defesa comercial, não ser considerado país de economia predominantemente de mercado. Nesse sentido, conforme estabelece o art. 42 da Portaria nº 41, de 11 de outubro de 2013, da Secretaria de Comércio Exterior, utilizou-se o preço de exportação de lona de PVC da Coreia do Sul para os Estados Unidos da América (EUA). A escolha dos EUA como país de destino das exportações sul - coreanas para indicação de valor normal, para fins de início de investigação, se deu em função de esse país ser o maior adquirente das exportações do país asiático de lonas de PVC.

Destarte, conforme apresentado na petição, o preço de exportação na Coreia do Sul foi extraído mês a mês entre o período de outubro de 2013 a setembro de 2014, período de investigação de dumping, baseando-se nas informações disponibilizadas no sítio eletrônico da *Korea International Trade Association (KITA)*. Os dados obtidos foram apurados utilizando-se do código tarifário sul - coreano, também conformado de acordo com os ditames do SH, 3921.90.40.20, que, de acordo com informações dispostas no “Anexo Item 46” da petição, equivale ao item tarifário 3921.90.19 da NCM/SH. Ressalta-se que os dados de exportação foram disponibilizados em base FOB.

As informações obtidas no sítio eletrônica da *KITA* estão sumarizadas na tabela seguinte:

Preço de Exportação FOB de lona de PVC da Coreia do Sul para os EUA – HSK 3921.90.40.20

Período	Valor (US\$)	Volume (kg)	Preço médio mensal (US\$/kg)
Outubro/2013	5.233.000	1.663.526	3,15
Novembro/2013	4.973.000	1.498.942	3,32
Dezembro/2013	4.740.000	1.405.430	3,37
Janeiro/2014	3.223.000	921.988	3,50
Fevereiro/2014	3.278.000	997.347	3,29
Março/2014	3.597.000	1.106.329	3,25
Abril/2014	4.100.000	1.254.365	3,27
Mai/2014	4.241.000	1.395.817	3,04
Junho/2014	5.386.000	1.720.754	3,13
Julho/2014	5.270.000	1.556.458	3,39
Agosto/2014	3.828.000	1.167.175	3,28
Setembro/2014	4.105.000	1.200.880	3,42
Total	51.974.000	15.889.011	3,27

Nesse sentido, conforme disposto na tabela acima e para fins de início de investigação, obteve-se o valor normal, em base FOB, para a Coreia do Sul de US\$ 3,27/kg (três dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por quilograma).

4.1.1.2 - Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao

Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação foram consideradas as importações brasileiras de lona de PVC originárias da Coreia do Sul efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, as importações realizadas entre outubro de 2013 e setembro de 2014. Salienta-se que as informações referentes a preço de exportação foram apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da análise, conforme descrito no item 5.1 deste documento.

Obteve-se, então, o preço de exportação, em base FOB, apurado para a Coreia do Sul de US\$ 1,95/kg (um dólar estadunidense e noventa e cinco centavos por quilograma), cujo cálculo se encontra detalhado na tabela seguinte:

Preço de Exportação FOB – Coreia do Sul			
País de Exportação	Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
Coreia do Sul	9.616.505,53	4.934.225,62	1,95

4.1.1.3 - 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 de Exportação	Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
Coreia do Sul	3,27	1,95	1,32	67,7

Consoante análise da tabela precedente, percebeu-se haver, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de lona de PVC quando originárias da Coreia do Sul e destinadas ao Brasil, realizadas no período de outubro de 2013 a setembro de 2014.

4.1.2 - Da China

4.1.2.1 - Do valor normal

Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada país de economia predominantemente de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra disposta no caput do art. 15 do Regulamento Brasileiro. A regra presente na legislação determina que no caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal poderá ser determinado de 3 (três) formas: com base no preço representativo de venda do produto similar no mercado interno de um terceiro país de economia de mercado, no preço de exportação desse terceiro país, exceto para o Brasil, ou no valor normal construído do produto similar nesse terceiro país.

Valendo-se do disposto no § 2º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que, sempre que adequado, recorrer-se - á a país substituto sujeito à mesma investigação, elegeu-se, para fins de

indicação de valor normal para a presente abertura de investigação, o preço de exportação de lona de PVC da Coreia do Sul para os EUA, nos mesmos moldes do item 4.1.1 deste documento.

De tal modo, conforme disposto na tabela presente no item 4.1.1 deste documento, e para fins de início de investigação, obteve-se o valor normal, em base FOB, para a China de US\$ 3,27/kg (três dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por quilograma).

4.1.2.2 - Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto investigado.

Para fins de apuração do preço de exportação foram consideradas as importações brasileiras de lona de PVC originárias da China efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, as importações realizadas entre outubro de 2013 e setembro de 2014. Salienta-se que as informações referentes ao preço de exportação foram apuradas tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da análise, conforme descrito no item 5.1 deste documento.

Obteve-se, então, o preço de exportação, em base FOB, apurado para a China de US\$ 1,55/kg (um dólar estadunidense e cinquenta e cinco centavos por quilograma), cujo cálculo se encontra detalhado na tabela seguinte:

Preço de Exportação FOB – China			
País de Exportação	Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
China	32.833.031,98	21.180.564,00	1,55

4.1.2.3 - Da margem de dumping

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

Margem de Dumping				
País de Exportação	Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
China	3,27	1,55	1,72	110,97

A análise da tabela precedente demonstrou haver, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de lona de PVC quando oriundas da China e destinadas ao Brasil, realizadas no período de outubro de 2013 a setembro de 2014.

4.2 - Do dumping para efeito de determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando da abertura da investigação, qual seja, de outubro de 2013 a setembro de 2014, para verificar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de lona de PVC originárias da Coreia do Sul e da China para o Brasil.

Ressalta-se mais uma vez que todas as produtoras/exportadoras selecionadas encaminharam tempestivamente resposta ao questionário do produtor/exportador.

4.2.1 - Da Coreia do Sul

4.2.1.1 - Do produtor/exportador Hanwha

Apresenta-se, nos tópicos subsequentes, a margem de dumping calculada com base na resposta ao questionário do produtor/exportador da Hanwha, para fins de determinação preliminar.

4.2.1.1.1 - Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Hanwha, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da Coreia do Sul, consideradas apenas as operações comerciais normais, e aos seus custos de produção.

4.2.1.1.1.1 - Do teste de vendas abaixo do custo

A fim de avaliar a existência de vendas no mercado interno da Coreia do Sul realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se, primeiramente, teste de vendas abaixo do custo. Para tanto, comparou-se o preço de venda do produto similar no mercado sul - coreano, na condição *ex fabrica*, ajustado, com o custo total de produção, também ajustado.

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo, correspondeu à soma das seguintes rubricas:

- custo de manufatura;
- despesas gerais e administrativas;
- despesas financeiras; e
- outras despesas.

Na apuração acima, buscou-se utilizar o custo total ajustado, incorrido no mês da venda, para a produção de lonas de PVC categorizadas no CODIP em que se classificou a mercadoria comercializada. Nos casos em que não houve produção de lonas classificadas no mesmo CODIP no mês da venda, utilizou-se o custo total ajustado médio das lonas classificadas no mesmo CODIP, porém produzidas no mês anterior ao da venda. Para vendas de lonas classificadas em CODIPs dos quais não houve produção no mês da venda nem no mês anterior, aplicou-se o custo total ajustado médio do CODIP em P5.

As mercadorias classificadas nos CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], especificamente, não foram produzidas em nenhum mês de P5, embora tenham sido vendidas no mercado

interno nesse período. Assim, o custo total ajustado utilizado para o teste de vendas abaixo do custo correspondeu à média ponderada dos custos reportados para mercadorias classificadas nos grupos de CODIPs mais próximos, quais sejam, [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] respectivamente.

Em ambos os casos, em havendo inexistência de produção de mercadorias classificadas no grupo de CODIPs mais próximo no mês da venda, aplicaram-se as regras descritas anteriormente (apuração do custo total ajustado do grupo de CODIPs mais próximo no mês anterior ou, subsidiariamente, custo médio de P5).

Já o preço *ex fabrica* ajustado empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado, deduzido das rubricas abaixo arroladas:

- custo financeiro;
- despesas diretas de venda (fretes internos das unidades de produção/locais de armazenagem para os clientes);
- despesas indiretas de venda; e
- despesa de manutenção de estoque.

Considerando que o custo de embalagem não se encontra explicitado nas informações de custos reportadas, efetuou-se a comparação entre o preço *ex fabrica* e o custo de produção, ambos ajustados, sem dedução dessa rubrica.

Frise-se que as despesas indiretas de venda, por definição, não podem ser diretamente alocadas a produtos ou mercados. Em virtude disso, entende-se que o montante unitário atribuído ao produto objeto da investigação/similar deve ser idêntico, tanto nas vendas destinadas ao mercado do país de origem do produtor/exportador quanto nas exportações para o Brasil.

Tendo isso em mente, apurou-se o valor unitário das despesas indiretas de venda da seguinte forma: somaram-se os montantes totais concernentes a essas despesas, reportados nas informações referentes às vendas do produto similar no mercado sul - coreano e às exportações para o Brasil, e dividiu-se o valor encontrado pelo volume de total de vendas nos dois mercados.

Para apuração do custo financeiro, a empresa valeu-se da seguinte equação:

$$\text{Custo financeiro} = (\text{preço unitário bruto da operação}) \times (\text{taxa de juros anual de curto prazo}) \times (\text{prazo para pagamento em dias}) \div 365$$

Considerou-se que a taxa de juros empregada no cálculo não foi reportada adequadamente. Isso porque a exportadora efetuou diferenciação de taxas por mercado (interno e externo), prática considerada incompatível com a propriedade de fungibilidade da moeda. Dessa forma, procedeu-se ao recálculo do custo de oportunidade em epígrafe, utilizando-se, desta feita, taxa de juros média calculada com base nos empréstimos de curto prazo da empresa, existentes nos anos de 2013 e 2014, de acordo com dados constantes do seu relatório de auditoria externa.

No cômputo da taxa média de juros, levaram-se em consideração, como fatores de ponderação, os valores atribuídos a cada empréstimo, bem como o número de meses de cada ano contidos em P5 (3 meses em 2013 e 9 meses em 2014).

O resultado alcançado apontou taxa de juros de [CONFIDENCIAL]%. Esse percentual foi utilizado no cálculo do custo financeiro e da despesa de manutenção de estoque, tanto nas vendas para o mercado doméstico sul - coreano quanto nas exportações para o Brasil.

O prazo para pagamento correspondeu à diferença entre a data do recebimento do pagamento e a data de embarque.

A despesa de manutenção de estoque, por sua vez, havia sido obtida pela empresa por meio da seguinte equação matemática:

Despesa de manutenção de estoque = (preço unitário bruto da operação) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo de giro de estoque em dias) ÷ 365

Considerando que a supramencionada despesa reflete o custo de oportunidade incorrido ao se optar por manter ativo (mercadorias) estocado, com expectativa de obtenção futura de lucro, em detrimento das demais opções de exploração econômica do patrimônio, seu cálculo deve tomar por base o valor de ativo mantido em estoque, o qual é mensurado por meio do custo de manufatura (líquido de qualquer despesa operacional).

Com amparo neste raciocínio, procedeu-se ao ajuste do montante da despesa de manutenção de estoque, utilizando-se como base de cálculo o custo de manufatura médio de lonas de PVC classificadas no mesmo CODIP daquelas vendidas, apurado para o mês da venda.

Cabe, aqui, mencionar que, as informações de vendas e custo de produção reportadas para o CODIP [CONFIDENCIAL] foram atribuídas, para fins de cálculo da margem de dumping da Hanwha, ao CODIP [CONFIDENCIAL]. Isso porque, de acordo com a estrutura de CODIP utilizada, a faixa máxima de [CONFIDENCIAL] (característica “[CONFIDENCIAL]”) é representada pelos dígitos “[CONFIDENCIAL]”, já abrangendo qualquer [CONFIDENCIAL] acima de [CONFIDENCIAL], sendo infactível, portanto, a existência da característica “[CONFIDENCIAL]”.

Nos casos em que não houve, no mês da venda, produção de lonas de PVC classificadas no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, os mesmos critérios já apontados anteriormente.

Ademais, também se utilizou, para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, a taxa de juros média calculada com base nas dívidas de curto prazo da empresa existentes nos anos de 2013 e 2014, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL]%.

Quanto ao prazo de giro de estoque, a Hanwha asseverou, em sua resposta ao questionário do produtor/exportador, ter apresentado memória de cálculo em documento intitulado “*Exhibit V_5*” (no caso do prazo utilizado para as vendas no mercado doméstico sul - coreano). Tal documento, no entanto, deixou de ser apresentado.

Já no que tange ao prazo utilizado para apurar a despesa de manutenção de estoque incorrida nas exportações para o Brasil, a Hanwha se limitou a afirmar que [CONFIDENCIAL].

Em razão da ausência de demonstração da metodologia adotada para o cálculo do prazo médio de giro de estoque, essa informação não foi aceita. Por conseguinte, adotou-se, a título de melhor informação disponível, com fulcro no art. 50, § 3º do Decreto nº 8.058, de 2013, o prazo médio de giro de estoque

fornecido pela empresa Starflex, o qual equivaleu a [CONFIDENCIAL]. Esse prazo foi utilizado para o cálculo da despesa de manutenção tanto nas vendas para o mercado sul - coreano quanto, posteriormente, nas exportações para o Brasil (para comparação entre o valor normal e o preço de exportação).

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes acima, verificou-se que [CONFIDENCIAL] kg do produto similar foram vendidos no mercado interno da Coreia do Sul a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou [CONFIDENCIAL]% do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] kg.

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário, considerada a totalidade dos modelos de lonas de PVC, representou proporção superior a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, o caracteriza como quantidade substancial.

Ademais, constatou-se que houve vendas nessas condições durante todo o período da investigação, ou seja, em um período de 12 meses, caracterizando as vendas como tendo sido realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] kg ([CONFIDENCIAL]%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, 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] kg, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Coreia do Sul, [CONFIDENCIAL] kg foram analisados com vistas à determinação do valor normal.

4.2.1.1.1.2 - Do teste de quantidade suficiente

Em atenção ao art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada modelo representou quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de lonas de PVC classificadas nos CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL]. Abaixo, encontram-se especificadas as representatividades das vendas no mercado doméstico da Coreia do Sul (considerando apenas as operações comerciais normais) em relação às exportações para o Brasil:

- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL]%; e
- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL]%.

Como se denota, para ambos os modelos, o volume de vendas em operações comerciais normais destinadas ao mercado sul - coreano representou quantidade insuficiente para a determinação do valor normal, uma vez inferior a 5% do volume de lonas de PVC exportado ao Brasil no período de análise de dumping.

Assim, em atenção à dicção do art. 13 do Regulamento Brasileiro, os valores normais para os referidos modelos foram construídos a partir dos custos reportados.

4.2.1.1.1.3 - Da apuração do valor normal

Para o cálculo do valor normal construído, adicionaram-se, primeiramente, ao custo de manufatura médio de P5 as seguintes despesas:

- gerais e administrativas;
- financeiras;
- outras despesas; e
- despesas comerciais indiretas.

Como se denota, visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, optou-se, para fins do cálculo em epígrafe, por se acrescer ao custo de manufatura, dentre as despesas de venda, apenas as indiretas, de modo a se alcançar valor normal líquido de despesas diretas (fretes internos das unidades de produção/locais de armazenagem para os clientes).

Como será visto adiante, o preço de exportação utilizado para o cálculo da margem de dumping também se encontra líquido das despesas de venda classificadas como diretas, quais sejam: frete interno, da unidade de produção/local de armazenagem para o porto de embarque, manuseio e corretagem, frete internacional e outras despesas diretas de venda. Isso porque, não podendo ser diretamente atribuídas a produtos ou a mercados, as despesas indiretas de venda não têm o condão de afetar a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação, não devendo, portanto, ser deduzidas dos preços praticados.

Conforme afirmado anteriormente, as despesas indiretas de venda unitárias foram apuradas por meio da soma dos montantes consignados nos dados relativos às vendas de lonas de PVC no mercado sul - coreano e às exportações para o Brasil, dividida pelo volume total comercializado do produto objeto da investigação/similar nos dois mercados.

Embora a depreciação, os outros gastos gerais e fixos, as despesas gerais e administrativas, de venda, financeiras e as outras despesas não tenham sido reportadas adequadamente, em virtude de não haverem sido explicadas suas metodologias de alocação, tampouco ter sido apresentada documentação pertinente, utilizou-se, a título de melhor informação disponível, os próprios dados fornecidos pela Hanwha, haja vista não haver, nos autos do processo, informação mais precisa.

Ao custo total de produção, excluídas as despesas comerciais diretas, apurado conforme descrito acima, somou-se a margem de lucro calculada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação:

Valor normal construído = (custo total, excluídas as despesas comerciais diretas) ÷ (1 – margem de lucro)

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de lonas de PVC destinadas ao mercado sul - coreano. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Coreia do Sul foram deduzidos os seguintes montantes, alcançando-se a receita líquida do período:

- despesas diretas de venda;
- despesa de manutenção de estoque; e
- custo financeiro.

Desse importe foi subtraído o custo total, excluídas as despesas comerciais diretas, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL]% da receita líquida. Ressalte-se que, no cálculo da margem de lucro, foram desconsideradas as vendas abaixo do custo que não permitiram recuperação dentro de um período razoável de tempo, nos termos do art. 14, §§ 1º, 2º e 4º, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para a conversão de valores, de won sul - coreano (KRW) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio média do mês da produção, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Hanwha, na condição *ex fabrica*, ajustado, alcançou US\$ 24,82/kg (vinte e quatro dólares estadunidenses e oitenta e dois centavos por quilograma).

4.2.1.1.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Hanwha, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição *ex fabrica* ajustado.

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas:

- custo financeiro;
- despesas diretas de venda (frete interno, do local de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio e corretagem, frete internacional e outras despesas diretas de venda);
- despesa de manutenção de estoque; e
- custo de embalagem.

De outra parte, foi acrescido o montante obtido com reembolso de tributos na exportação.

Todos os valores reportados em KRW foram convertidos para US\$ por meio da taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em relação a esta última, considerou-se como data da venda o dia de emissão da fatura, quando este ocorreu previamente ao embarque da mercadoria (dia eleito pela Hanwha como data da venda), já que, quando da emissão da fatura, já se encontram estabelecidos os termos e condições da transação.

Consoante informado no item 4.2.1.1.1.3 deste documento, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas da receita obtida com as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

Para apuração do preço *ex fabrica* ajustado, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados por meio da mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado sul - coreano, apresentada no item 4.2.1.1.1.1 deste documento.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Hanwha, na condição *ex fabrica* ajustado, alcançou US\$ 4,28/kg (quatro dólares estadunidenses e vinte e oito centavos por quilograma).

4.2.1.1.3 - Da margem de dumping

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

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos na condição *ex fabrica* ajustados. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram as lonas vendidas/produzidas. A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping

Valor Normal Ex Fabrica (US\$/kg)	Preço de Exportação Ex Fabrica (US\$/kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
24,82	4,28	20,55	480,4

A partir do cálculo acima detalhado, concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 20,55/kg (vinte dólares estadunidenses e cinquenta e cinco centavos por quilograma) nas exportações da Hanwha para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 480,4%.

4.2.1.2 - Do produtor/exportador Starflex

Apresenta-se, nos tópicos subsequentes, a margem de dumping calculada com base na resposta ao questionário do produtor/exportador da Starflex, para fins de determinação preliminar.

4.2.1.2.1 - Do valor normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Starflex, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da Coreia do Sul, consideradas apenas as operações comerciais normais, e aos seus custos de produção.

4.2.1.2.1.1 - Do teste de vendas abaixo do custo

A fim de avaliar a existência de vendas no mercado interno da Coreia do Sul realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se, primeiramente, teste de vendas abaixo do custo. Para tanto, comparou-se o preço de venda do produto similar no mercado sul - coreano, na condição *ex fabrica*, ajustado, com o custo total de produção, também ajustado.

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo, correspondeu à soma das seguintes rubricas:

- custo de manufatura;
- despesas gerais e administrativas; e
- despesas financeiras.

Na apuração acima, buscou-se utilizar o custo total ajustado, incorrido no trimestre da venda, para a produção de lonas de PVC categorizadas no CODIP em que se classificou a mercadoria comercializada. Nos casos em que não houve produção de lonas classificadas no mesmo CODIP no trimestre da venda, utilizou-se o custo total ajustado médio das lonas classificadas no mesmo CODIP, porém produzidas no trimestre anterior ao da venda. Para vendas de lonas classificadas em CODIPs dos quais não houve produção no trimestre da venda nem no trimestre anterior, aplicou-se o custo total ajustado médio do CODIP em P5.

As mercadorias classificadas no CODIP [CONFIDENCIAL], especificamente, não foram produzidas em nenhum trimestre de P5, embora tenham sido vendidas no mercado interno nesse período. Assim, o custo total ajustado utilizado para o teste de vendas abaixo do custo correspondeu à média ponderada dos custos reportados para mercadorias classificadas no grupo de CODIPs mais próximo, qual seja, [CONFIDENCIAL].

Em havendo inexistência de produção de mercadorias classificadas no grupo de CODIPs mais próximo no trimestre da venda, aplicaram-se as regras descritas anteriormente (apuração do custo total ajustado do grupo de CODIPs mais próximo no trimestre anterior ou, subsidiariamente, custo médio de P5).

Já o preço *ex fabrica* ajustado empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado, deduzido das rubricas abaixo arroladas:

- custo financeiro;
- despesas diretas de venda (fretes internos das unidades de produção/locais de armazenagem para os clientes);

- despesas indiretas de venda; e
- despesa de manutenção de estoque.

Considerando que o custo de embalagem não se encontra explicitado nas informações de custos reportadas, efetuou-se a comparação entre o preço *ex fabrica* e o custo de produção, ambos ajustados, sem dedução dessa rubrica.

Destaque-se que o valor unitário utilizado para o cálculo das despesas indiretas de venda foi obtido através dos dados da resposta ao questionário da Hanwha, pois tal dado foi desconsiderado em função da não disponibilização de versões originais ou traduzidas de forma juramentada das demonstrações financeiras auditadas e assinadas dos anos de 2013 e 2014 que pudessem comprovar o critério de rateio utilizado.

Conforme motivação constante do item 4.2.1.1.1.1, apurou-se valor unitário idêntico para as despesas indiretas de venda incorridas nos mercados interno e externo.

Para apuração do custo financeiro, a empresa valeu-se da seguinte equação:

$$\text{Custo financeiro} = (\text{preço unitário bruto da operação}) \times (\text{taxa de juros anual de curto prazo}) \times (\text{prazo para pagamento em dias}) \div 365.$$

Considerou-se que a taxa de juros empregada no cálculo não foi reportada adequadamente, haja vista a não apresentação, nos moldes do Regulamento Brasileiro, das demonstrações financeiras da Starflex. Assim, utilizou-se, tanto para o cálculo do custo financeiro quanto da despesa de manutenção de estoque da Starflex (nas vendas para o mercado sul - coreano e para o Brasil), a taxa de juros mencionada no item 4.2.1.1.1, equivalente a [CONFIDENCIAL]%, obtida a partir das dívidas de curto prazo da empresa sul - coreana Hanwha, constantes de seu relatório de auditoria.

O prazo para pagamento correspondeu à diferença entre a data do recebimento do pagamento e a data de embarque. Esta data foi utilizada em função de a empresa ter informado datas de venda posteriores às respectivas datas de embarque, em desatenção às orientações constantes do questionário do produtor/exportador.

A despesa de manutenção de estoque da empresa, por sua vez, havia sido obtida por meio da seguinte equação matemática:

$$\text{Despesa de manutenção de estoque} = (\text{custo de manufatura}) \times (\text{taxa de juros anual de curto prazo}) \times (\text{prazo de giro de estoque em dias}) \div 365.$$

Cabe, aqui, mencionar que, as informações relativas ao prazo de giro de estoque foram ajustadas para refletir a desconsideração das características adicionadas ao CODIP F, relativa à aplicação, e G, relativa à matéria - prima utilizada. Assim, procedeu-se ao cálculo do prazo médio de giro de estoque ponderado por CODIP após a eliminação das duas características mencionadas. Cálculo semelhante foi realizado para ajustar o custo de manufatura.

Nos casos em que não houve, no trimestre da venda, produção de lonas de PVC classificadas no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, os mesmos critérios já apontados anteriormente.

Ademais, também se utilizou, para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, a taxa de juros média calculada com base nas dívidas de curto prazo da empresa Hanwha, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL] %.

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes acima, verificou-se que [CONFIDENCIAL] kg do produto similar foram vendidos no mercado interno da Coreia do Sul a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou [CONFIDENCIAL] % do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] kg.

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário, considerada a totalidade dos modelos de lonas de PVC, representou proporção superior a 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, o caracteriza como quantidade substancial.

Ademais, constatou-se que houve vendas nessas condições durante todo o período da investigação, ou seja, em um período de 12 meses, caracterizando as vendas como tendo sido realizadas no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] kg ([CONFIDENCIAL] %) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, 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] kg, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Coreia do Sul, [CONFIDENCIAL] kg foram analisados com vistas à determinação do valor normal.

4.2.1.2.1.2 - Do teste de quantidade suficiente

Em atenção ao art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada modelo representou quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de lonas de PVC classificadas nos CODIPs [CONFIDENCIAL]. Abaixo, encontram-se especificadas as representatividades das vendas no mercado doméstico da Coreia do Sul (considerando apenas as operações comerciais normais) em relação às exportações para o Brasil:

- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL] %

- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL]%
- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL]%
- CODIP [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL]%

Como se denota, para os CODIPs [CONFIDENCIAL], o volume de vendas em operações comerciais normais destinadas ao mercado sul - coreano representou quantidade insuficiente para a determinação do valor normal, uma vez inferior a 5% do volume de lonas de PVC exportado ao Brasil no período de análise de dumping. Assim, em atenção à dicção do art. 13 do Regulamento Brasileiro, os valores normais para os referidos modelos foram construídos a partir dos custos reportados.

Já para os CODIPs [CONFIDENCIAL], tal volume representou quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de lonas de PVC exportado ao Brasil no período de análise de dumping. Desta forma, para esses modelos, o valor normal foi calculado a partir do preço de venda no mercado interno da Coreia do Sul.

4.2.1.2.1.3 - Da apuração do valor normal

Para os CODIPs [CONFIDENCIAL], o valor normal foi apurado, na condição *ex fabrika*, ajustado, a partir dos valores praticados nas vendas do produto similar destinadas ao mercado doméstico da Coreia do Sul, considerando apenas as operações comerciais normais. Para tanto, foram deduzidas do preço bruto de venda as seguintes rubricas:

- custo financeiro;
- despesas diretas de venda;
- despesa de manutenção de estoque; e
- custo de embalagem.

Em relação ao custo de embalagem, este foi obtido a partir dos dados reportados pela Hanwha, uma vez que a Starflex deixou de reportar os valores efetivamente dispendidos.

Conforme motivação constante do item 4.2.1.1.3, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas do valor normal nem do preço de exportação, haja vista não afetarem a comparabilidade entre os valores.

Já para os CODIPs [CONFIDENCIAL], o valor normal foi construído a partir do custo de produção. Para tanto, adicionaram-se, primeiramente, ao custo de manufatura médio de P5 as seguintes despesas:

- gerais e administrativas;
- financeiras; e
- despesas comerciais indiretas.

No que diz respeito à depreciação, não obstante a Starflex tenha sido notificada de que as informações relativas a esse custo não foram aceitas, pois não puderam ser confirmadas em função da não disponibilização das versões originais ou traduzidas de forma juramentada das demonstrações financeiras auditadas e assinadas dos anos de 2013 e 2014 que pudessem comprovar o critério de rateio utilizado, adotou-se, como melhor informação disponível os próprios dados fornecidos pela empresa, porquanto não há, nos autos do processo, informação considerada mais confiável.

Novamente, acresceu-se ao custo de manufatura, dentre as despesas de venda, apenas as indiretas, de modo a se alcançar valor normal líquido de despesas diretas (frete internos das unidades de produção/locais de armazenagem para os clientes).

Conforme afirmado anteriormente, as despesas indiretas de venda unitárias foram apuradas a partir dos dados reportados pela empresa sul - coreana Hanwha.

Ao custo total de produção, excluídas as despesas comerciais diretas, apurado conforme descrito acima, somou-se a margem de lucro calculada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação:

Valor normal construído = (custo total, excluídas as despesas comerciais diretas) ÷ (1 – margem de lucro)

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de lonas de PVC destinadas ao mercado sul - coreano. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Coreia do Sul foram deduzidos os seguintes montantes, alcançando-se a receita líquida do período:

- despesas diretas de venda;
- despesa de manutenção de estoque; e
- custo financeiro.

Desse importe foi subtraído o custo total, excluídas as despesas comerciais diretas, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL]% da receita líquida. Ressalte-se que, no cálculo da margem de lucro, foram desconsideradas as vendas abaixo do custo que não permitiram recuperação dentro de um período razoável de tempo, nos termos do art. 14, §§ 1º, 2º e 4º, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para a conversão de valores, de won sul - coreano (KRW) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio média do trimestre da produção, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ademais, para conversão da quantidade produzida em metros quadrados para quilogramas, foi eleito fator de conversão baseado na soma das quantidades vendidas por CODIP nos mercados interno e externo em metros quadrados, dividida pela mesma quantidade reportada em quilogramas. Ressalte-se que tal ajuste foi necessário em função de o apêndice de custos não apresentar as quantidades produzidas em quilogramas.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Starflex, na condição *ex fabrika*, ajustado, alcançou US\$ 2,39/kg (dois dólares estadunidenses e trinta e nove centavos por quilograma).

4.2.1.2.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Starflex, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição *ex fabrica* ajustado.

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas:

- custo financeiro;
- despesas diretas de venda (frete interno, do local de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio e corretagem, frete internacional e outras despesas diretas de venda);
- despesa de manutenção de estoque; e
- custo de embalagem.

De outra parte, foi acrescido o montante obtido com reembolso de tributos na exportação.

Todos os valores reportados em KRW foram convertidos para US\$ por meio da taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estabelecidas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Consoante informado no item 4.2.1.2.1.3 deste documento, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas da receita obtida com as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

Para apuração do preço *ex fabrica* ajustado, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados por meio da mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado sul - coreano, apresentada no item 4.2.1.2.1.1 deste documento.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Starflex, na condição **ex fabrica** ajustado, alcançou US\$ 1,70/kg (um dólar estadunidense e setenta centavos por quilograma).

4.2.1.2.3 - Da margem de dumping

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

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição *ex fabrica*. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram as lonas vendidas/produzidas, assim como a categoria do cliente. A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal Ex Fabrica (US\$/kg)	Preço de Exportação ex fabrica (US\$/kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
2,39	1,70	0,69	40,7

A partir do cálculo acima detalhado, concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 0,69/kg (sessenta e nove centavos de dólar estadunidense por quilograma) nas exportações da Starflex para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 40,7%.

4.2.2 - Da China

Tendo em vista que a China não é considerada, para fins de defesa comercial, país de economia predominantemente de mercado, apurou-se seu valor normal a partir daquele calculado para os produtores/exportadores da Coreia do Sul, país eleito como substituto da China, no presente processo, para cálculo do valor normal.

4.2.2.1 - Do produtor/exportador Fuxing Compound

A Fuxing Compound apresentou resposta tempestiva ao questionário do exportador encaminhado a sua parte relacionada, conforme já mencionado, fazendo jus, portanto, a margem individual de dumping, nos termos do art. 27 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.2.2.1.1 - Do valor normal

Adotou-se para o valor normal da China a média dos valores normais apurados para as empresas Hanwha e Starflex, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil no período de análise de dumping, na condição FOB, de US\$ 3,66/kg (três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma), conforme depreende-se dos itens 4.2.1.1.1 e 4.2.1.2.1.

Ademais, tendo em conta que não foi possível correlacionar o CODIP no cálculo do valor normal atribuído à empresa em função das diferentes metodologias utilizadas pelas exportadoras selecionadas para a apresentação da Característica A, relativa à Resistência à Ruptura, não foi factível, por conseguinte, a consideração desses aspectos na justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping.

4.2.2.1.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação da Fuxing Compound foi apurado com base na sua resposta ao questionário do produtor/exportador, bem como na resposta encaminhada por sua *trading* Fuxing Plastic. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB. Ademais, os valores reportados no questionário do produtor/exportador referentes a reembolso de imposto foram somados ao preço de exportação.

Há de se ressaltar que, quando da resposta ao questionário pela empresa Fuxing Plastic, a referida *trading* reportou vendas para o Brasil de lona de PVC adquiridas tanto da Fuxing Compound quanto de

outras três produtoras chinesas, a dizer, [CONFIDENCIAL], sendo que o percentual dessas três empresas em relação ao total exportado pela Fuxing Plastic para o Brasil representa 1,2% do volume total. Em função disso, levar-se - á em conta somente os dados fornecidos concernentes às aquisições da relacionada Fuxing Compound, que representam 98,8% das vendas da Fuxing Plastic para o Brasil.

Inicialmente, foi realizado ajuste no preço da fatura [CONFIDENCIAL], pois, conforme resposta ao questionário do produtor/exportador, o preço bruto unitário em dólares estadunidenses atrelado a esta fatura estaria reportado na condição [CONFIDENCIAL]. Ademais, foram excluídas as vendas, para do Brasil, do produto do tipo *mesh*, por não se tratar de produto objeto da investigação.

Posteriormente, novos ajustes foram realizados a fim de se eliminar os efeitos da *trading* relacionada do preço da produtora uma vez que há custos adicionais associados à existência de uma plataforma de exportação relacionada. De tal maneira, foram deduzidos os valores relativos às despesas de vendas, gerais e administrativas ([CONFIDENCIAL]%), ao resultado financeiro ([CONFIDENCIAL]%) e à margem de lucro ([CONFIDENCIAL]%). Tendo em vista que a China não é considerada economia predominantemente de mercado, esses percentuais foram extraídos das demonstrações financeiras da sul - coreana Hanwha e tiveram como base a receita bruta da companhia. Cabe ressaltar que os dados obtidos remetem-se ao ano de 2014, por compreender 9 (nove) dos 12 (doze) meses avaliados no período de análise de dumping. Salienta-se que tais ajustes foram realizados somente nos dados fornecidos pela Fuxing Plastic.

Conforme exposto, tendo em conta que não foi possível correlacionar o CODIP no cálculo do valor normal atribuído à empresa em função das diferentes metodologias utilizadas pelas exportadoras selecionadas para a apresentação da Característica A, relativa à Resistência à Ruptura, não foi factível, por conseguinte, a consideração desses aspectos na justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping. Dessa forma, o preço de exportação refletiu os valores praticados no conjunto de todas as exportações da empresa para o Brasil.

A tabela a seguir apresenta os montantes encontrados

Preço de Exportação FOB – Fuxing Compound

Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
4.740.587,63	3.095.360,67	1,53

4.2.2.1.3 - Da margem de dumping

A partir dos dados apresentados anteriormente, apurou-se a margem de dumping da empresa Fuxing Compound, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Fuxing Compound

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
3,66	1,53	2,13	139,2

4.2.2.2 - Do produtor/exportador Shanghai Nar

4.2.2.2.1 - Do valor normal

Conforme ocorrido com as demais produtoras/exportadoras chinesas, adotou-se para o valor normal da China a média dos valores normais apurados para as empresas Hanwha e Starflex, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil no período de análise de dumping, na condição FOB, de US\$ 3,66/kg (três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma) conforme o item 4.2.2.1.1.

4.2.2.2.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação da Shanghai Nar foi apurado com base em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB.

Para as vendas reportadas, quanto ao termo de comércio, como CIF e CFR que não possuíam o respectivo valor de frete internacional e/ou seguro internacional, utilizou-se das informações relativas à Shanghai Nar constantes nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Nesse sentido, obteve-se os seguintes valores para frete internacional e seguro internacional, respectivamente: [CONFIDENCIAL] US\$/kg e [CONFIDENCIAL]% do valor FOB. Ademais, foram excluídas as vendas, para do Brasil, do produto do tipo *mesh*, por não se tratar de produto objeto da investigação.

Tendo em conta que não foi possível correlacionar o CODIP no cálculo do valor normal atribuído à empresa em função das diferentes metodologias utilizadas pelas exportadoras selecionadas para a apresentação da Característica A, relativa à Resistência à Ruptura, não foi factível, por conseguinte, a consideração desses aspectos na justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping. Dessa forma, o preço de exportação refletiu os valores praticados no conjunto de todas as exportações da empresa para o Brasil.

Em função de a empresa ter informado datas de venda posteriores às respectivas datas de embarque, em desatenção à orientação de preenchimento do campo 4.1 do Apêndice VIII, contida no item C.1 do questionário do produtor/exportador, utilizaram-se, para fins de conversão dos valores, de *rénmínbi* para dólares estadunidenses, referentes ao preço bruto, a taxa de câmbio disponibilizada pelo Banco Central do Brasil vigente na data do embarque.

A tabela a seguir apresenta os montantes encontrados

Preço de Exportação FOB – Shanghai Nar		
Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
5.019.421,20	3.223.583,79	1,56

4.2.2.2.3 - Da margem de dumping

A partir dos dados apresentados anteriormente, apurou-se a margem de dumping da empresa Shanghai Nar, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Shanghai Nar

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
3,66	1,56	2,10	134,6

4.2.2.3 - Do produtor/exportador Zhejiang Ganglong

4.2.2.3.1 - Do valor normal

Conforme ocorrido com as demais produtoras exportadoras chinesas, adotou-se para o valor normal da China a média dos valores normais apurados para as empresas Hanwha e Starflex, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil no período de análise de dumping, na condição FOB, de US\$ 3,66/kg (três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma) conforme o item 4.2.2.1.1.

4.2.2.3.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação da Zhejiang Ganglong foi apurado com base em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB, vez que não se utilizam as despesas incorridas na China para ajuste à condição *ex fabrica*, dada a condição de economia não de mercado do país. Ademais, os valores reportados no questionário do produtor/exportador referentes a reembolso de imposto foram somados ao preço de exportação.

Tendo em conta que não foi possível correlacionar o CODIP no cálculo do valor normal atribuído à empresa em função das diferentes metodologias utilizadas pelas exportadoras selecionadas para a apresentação da Característica A, relativa à Resistência à Ruptura, não foi factível, por conseguinte, a consideração desses aspectos na justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping. Dessa forma, o preço de exportação refletiu os valores praticados no conjunto de todas as exportações da empresa para o Brasil.

A tabela a seguir apresenta os montantes encontrados

Preço de Exportação FOB – Zhejiang Ganglong

Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
3.469.224,17	2.151.932,00	1,61

4.2.2.3.3 - Da margem de dumping

A partir dos dados apresentados anteriormente, apurou-se a margem de dumping da empresa Zhejiang Ganglong, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Zhejiang Ganglong

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
3,66	1,61	2,05	127,3

4.2.2.4 - Do produtor/exportador Zhejiang Hailide

4.2.2.4.1 - Do valor normal

Conforme ocorrido com as demais produtoras exportadoras chinesas, adotou-se para o valor normal da China a média dos valores normais apurados para as empresas Hanwha e Starflex, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil no período de análise de dumping, na condição FOB, de US\$ 3,66/kg (três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma) conforme o item 4.2.2.1.1.

4.2.2.4.2 - Do preço de exportação

O preço de exportação da Zhejiang Hailide foi apurado com base em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB, vez que não se utilizam as despesas incorridas na China para ajuste à condição *ex fabrica*, dada a condição de economia não de mercado do país.

Foram descontados do valor bruto de venda os abatimentos informados, bem como desconsideradas as vendas dos produtos do tipo *mesh*, por não se tratar de produto objeto da investigação. Ademais, os valores reportados no questionário do produtor/exportador referentes a reembolso de imposto foram desconsiderados em função de, no campo 33.0 do Apêndice VIII, contido no item C.1 do questionário do produtor/exportador, não terem sido mencionadas a moeda e a unidade.

Tendo em conta que não foi possível correlacionar o CODIP no cálculo do valor normal atribuído à empresa em função das diferentes metodologias utilizadas pelas exportadoras selecionadas para a apresentação da Característica A, relativa à Resistência à Ruptura, não foi factível, por conseguinte, a consideração desses aspectos na justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping. Dessa forma, o preço de exportação refletiu os valores praticados no conjunto de todas as exportações da empresa para o Brasil.

A tabela a seguir apresenta os montantes encontrados.

Preço de Exportação FOB – Zhejiang Hailide

Valor Exportado (US\$)	Volume Exportado (kg)	Preço de Exportação (US\$/kg)
10.995.499,89	6.268.014,42	1,75

4.2.2.4.3 - Da margem de dumping

A partir dos dados apresentados anteriormente, apurou-se a margem de dumping da empresa Zhejiang Hailide, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Margem de Dumping – Zhejiang Hailide

Valor Normal (US\$/kg)	Preço de Exportação (kg)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
3,66	1,75	1,91	109,1

4.3 - Da conclusão preliminar a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de lona de PVC, originárias da Coreia do Sul e da China, realizadas no período de outubro de 2013 a setembro de 2014.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como *de minimis*, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5 - DAS IMPORTAÇÕES, DO MERCADO BRASILEIRO e do consumo nacional aparente

Neste item serão analisadas as importações e o mercado brasileiro, bem como o consumo nacional aparente (CNA) de lona de PVC. O período de análise corresponde ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica. Assim, para efeitos de determinação preliminar, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de outubro de 2009 a setembro de 2014, dividido da seguinte forma:

P1 – outubro de 2009 a setembro de 2010;

P2 – outubro de 2010 a setembro de 2011;

P3 – outubro de 2011 a setembro de 2012;

P4 – outubro de 2012 a setembro de 2013; e

P5 – outubro de 2013 a setembro de 2014.

5.1 - Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de lona de PVC importados pelo Brasil em cada período de investigação de dano, foram utilizados os dados detalhados de importação referentes aos códigos tarifários 3921.90.19 e 5903.10.00 da NCM/SH, fornecidos pela RFB. Assim, consideraram-se como importações do produto, os volumes e os valores das importações de lona de PVC, conforme o item 2.1 deste documento, claramente identificados como sendo o produto objeto da investigação.

Pelo fato de a NCM 3921.90.10 tratar de código tarifário residual, onde são abarcados “outros produtos” tanto na subposição quanto em seu item/subitem, não foram incluídas importações cujas descrições se mostraram inconclusivas quando da depuração e consequente classificação da mercadoria como produto objeto da investigação.

Acerca do item tarifário 5903.10.00 da NCM/SH, somente foram incluídos os volumes e valores referentes às importações nesse código da NCM quando sua descrição se mostrava perfeitamente conclusiva para classificação positiva como produto objeto da investigação. Considerando-se a NCM em que o produto objeto da investigação é incorretamente classificado, conforme já esclarecido no item 2.1.1

deste documento, observa-se que a participação da lona de PVC em relação ao total importado foi, examinando todas as origens, em P1, de 0,02%, 0,01% em P3, 0,04% em P4 e 0,11% em P5. Em P2 não houve importação de lona de PVC no item tarifário em questão. Há de se destacar, ainda, que a totalidade das importações de lona de PVC classificadas erroneamente nesse código tarifário teve como país de procedência unicamente a China.

Ademais, destaca-se que indústria doméstica importou e revendeu no mercado interno lona de PVC em todo o período de investigação de dano. De acordo com informações da petição “[CONFIDENCIAL]”. A Sansuy declara ainda que “[o] produto é importado da Coreia do Sul,[CONFIDENCIAL]”. Ressalta-se ainda que, [CONFIDENCIAL]. Esclarece-se que tais volumes importados pela indústria doméstica representaram 1,7% do total importado em análise em P1, 2,0% em P2, 0,3% em P3, 0,9% em P4 e 0,8% em P5.

Atente-se ao fato de que as informações presentes neste item consideram os dados obtidos em sede de verificação *in loco* na Sansuy, bem como os ajustes referentes à inclusão da Jinda no rol de partes interessadas.

5.1.1 - Da avaliação cumulativa das importações

Nos termos do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, os efeitos das importações investigadas foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que:

I) as margens relativas de dumping de cada um dos países analisados não foram *de minimis*, ou seja, não foram inferiores a 2% (dois por cento) do preço de exportação, nos termos do § 1º do citado artigo;

II) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais que 3% (três por cento) do total importado pelo Brasil, nos termos do § 2º do mesmo artigo; e

III) 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 lona de PVC 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.

5.1.2 - Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta o volume total de importações de lona de PVC no período de análise de dano à indústria doméstica.

Importações Brasileiras Totais de Lona de PVC em número índice de kg

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	100	172	158	243
Coreia do Sul	100	134	146	138	126
Total (em análise)	100	110	164	152	207
Suíça	100	250	134	-	2
Estados Unidos da América	100	56	73	35	45
Bélgica	100	117	54	72	8
Alemanha	100	152	97	11	11
Hong Kong	-	100	139	107	390
França	100	654	272	59	581
Japão	100	223	207	94	109
Demais Países*	100	329	328	137	838
Total (exceto em análise)	100	154	107	43	72
Total Geral	100	112	162	148	202

* Os demais países incluem: Arábia Saudita, Argentina, Coreia do Norte, Espanha, Holanda, Índia, Itália, México, Panamá, Portugal, Reino Unido, Suécia e Taipé Chinês.

O volume total das importações brasileiras de lona de PVC apresentou crescimento contínuo de P1 até P3, e de P4 para P5, sendo que de P1 para P2 houve crescimento de 12%, de P2 para P3 de 44,7% e de P4 para P5 de 36,4%. Já de P3 para P4, o volume total importado de lona de PVC apresentou queda de 8,7%. De P1 para P5, observou-se aumento de 101,8%. Destaca-se que a queda evidenciada de P3 para P4 se deu, muito provavelmente, em função da majoração da alíquota do II conforme já destacado no item 2.3 deste documento.

As importações provenientes das origens em análise apresentaram a mesma tendência das importações totais. De P1 para P2 houve crescimento de 10,5%, de P2 para P3 de 48,6%. De P3 para P4 as importações das origens investigadas caíram 7,5% para, logo em seguida, de P4 para P5, se elevarem em 36,1%. Considerando todo o período analisado, de P1 para P5, as importações investigadas incrementaram-se em 106,6%.

Em P1 as importações em análise representavam 96,3% do volume total importado pelo Brasil e oscilaram entre os períodos seguintes: queda de [CONFIDENCIAL] ponto percentual (p.p.) de P1 para P2, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, novo crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, seguido de queda, de P4 para P5 de [CONFIDENCIAL] p.p., quando alcançaram 98,7% do volume total das importações brasileiras.

As importações dos demais países oscilaram durante todo o período analisado. Sofreram aumento de 54,5% de P1 para P2, quedas sucessivas de 30,6% de P2 para P3 e 59,4% de P3 para P4 e, novamente, alta de 65,3% de P4 para P5. De P1 para P5, o total importados das demais origens apresentou queda de 28,1%.

A participação das importações das demais origens no volume total importado oscilou durante o período em análise: em P1, representava 3,7% do total. De P1 para P2 a participação das demais origens em relação ao total importado elevou-se em [CONFIDENCIAL] p.p. e, sequencialmente, apresentou consecutivas reduções, de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Já de P4 para P5 houve novo crescimento da participação percentual no total importado, [CONFIDENCIAL] p.p., quando a representatividade das importações das demais origens foi 1,3% do total importado de lona de PVC.

5.1.3 - Do valor e do preço das importações

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

Valor das Importações Brasileiras Totais de Lona de PVC em número índice de mil US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	106	186	162	233
Coreia do Sul	100	142	156	155	131
Total (em análise)	100	118	176	160	198
Suíça	100	514	332	-	11
Estados Unidos da América	100	87	122	56	71
Bélgica	100	111	55	74	9
Alemanha	100	241	61	8	5
Hong Kong	-	100	82	94	335
França	100	926	585	157	2.419
Japão	100	200	217	114	105
Demais Países*	100	213	354	179	599
Total (exceto em análise)	100	215	153	57	93
Total Geral	100	127	174	151	189

* Os demais países incluem: Arábia Saudita, Argentina, Coreia do Norte, Espanha, Holanda, Índia, Itália, México, Panamá, Portugal, Reino Unido, Suécia e Taipé Chinês.

O valor CIF do total das importações brasileiras de lona de PVC aumentou de forma contínua de P1 para P3: 26,8% de P1 para P2, 37,2% de P2 para P3. De P3 para P4 houve queda 13,4%, e, na comparação seguinte, de P4 para P5, o valor CIF do total importado apresentou aumento de 25,4%. Tomando-se todo o período de análise, de P1 para P5, a elevação dos valores das importações brasileiras de lona de PVC atingiu 88,8%.

De modo semelhante ao comportamento apresentado pelo valor do total importado do produto objeto da investigação, os valores das importações de lona de PVC das origens em análise apresentaram a seguinte trajetória durante o período analisado: crescimento sucessivo de 17,9% de P1 para P2 e de 49,3% de P2 para P3, diminuição de 9,1% de P3 para P4 e novo crescimento de 24% de P4 para P5. Analisando-se a evolução dos períodos, tem-se que de P1 para P5 o valor CIF das importações chinesas e sul-coreanas elevou-se 98,5%.

Em relação às origens não investigadas, verificou-se oscilação na evolução entre os períodos quando analisado o valor CIF das importações dessas origens. Houve elevação de 115,3% de P1 para P2, seguida de sucessivas quedas: 28,8% de P2 para P3, 62,9% de P3 para P4. De P4 para P5, novo crescimento de 62,5% foi evidenciado. De P1 para P5 o valor das importações das demais origens apresentou queda de 7,5%.

Os preços médios de importação, por país, foram calculados pela razão entre o valor das importações totais em base CIF, em dólares estadunidenses, e a quantidade total, em quilogramas, importada em cada período de análise.

Preço Médio das Importações Brasileiras Totais de Lona de PVC em número índice de US\$/kg

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100	106	108	103	96
Coreia do Sul	100	106	107	112	105
Total (em análise)	100	107	107	106	96
Suíça	100	205	247	-	476
Estados Unidos da América	100	155	167	159	157
Bélgica	100	95	102	103	109
Alemanha	100	158	63	71	41
Hong Kong	-	100	58	87	86
França	100	141	215	265	416
Japão	100	90	105	121	97
Demais Países*	100	65	108	131	72
Total (exceto em análise)	100	140	143	131	129
Total Geral	100	113	107	102	94

* Os demais países incluem: Arábia Saudita, Argentina, Coreia do Norte, Espanha, Holanda, Índia, Itália, México, Panamá, Portugal, Reino Unido, Suécia e Taipé Chinês.

Em relação ao preço CIF médio por quilograma das importações das origens em análise, verificou-se duas tendências: aumento nos 3 (três) primeiros períodos e queda nos demais. Nesse sentido, tem-se que de P1 para P2 e de P2 para P3 observou-se aumentos de 6,7% e 0,5%, respectivamente. De P3 para P4 e de P4 para P5, a queda no preço, respectivamente, foi 1,6% e 9%. Analisando-se todos os períodos envolvidos, de P1 para P5, a queda observada é de 3,9%.

Ao longo do período, observou-se que o preço CIF médio ponderado das importações totais de lona de PVC apresentou sucessivas quedas, à exceção de P1 para P2, período no qual houve crescimento de 13,2%. As quedas foram registradas do seguinte modo: 5,1% de P2 para P3, 5,4% de P3 para P4, 7,8% de P4 para P5. De modo similar, de P1 para P5, o preço CIF médio ponderado das importações totais caiu 6,3%.

Constatou-se, ainda, que, em todos os períodos analisados, a média dos preços das importações de lona de PVC dos países investigados foi inferior àquela das demais origens. Destaca-se que a média ponderada dos preços das importações chinesas e sul - coreanas foram, no mínimo, 63% inferior que a das demais origens, chegando a ser, em P5, 72,4% menor. Em P5 o preço médio praticado pelos países em análise foi US\$ 1,71/kg e o das demais origens de US\$ 6,2/kg.

5.2 - Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de lona de PVC foram considerados os volumes de vendas no mercado interno da indústria doméstica, apurados durante a verificação *in loco*, e das demais produtoras nacionais, líquidos de devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas anteriormente no item 5.1.2.

Mercado Brasileiro em número índice de kg

Período	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100	100	100	100	100
P2	77	107	110	154	107
P3	63	107	164	107	132
P4	60	87	152	43	117
P5	70	51	207	72	133

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior representam apenas as vendas de fabricação própria, não havendo, portanto, revendas do produto objeto da investigação ou de produtos similares importados.

Observou-se que o mercado brasileiro de lona de PVC apresentou crescimento em todos os períodos de análise de dano, à exceção de P3 para P4. De P1 para P2 apresentou aumento de 7,1%, de P2 para P3 de 23,3% e de 13,3% de P4 para P5. De P3 para P4 a queda evidenciada foi 11,4%. Considerando todos os períodos em questão, de P1 para P5, o mercado brasileiro percebeu aumento 32,6%.

5.3 - Do consumo nacional aparente

Para dimensionar o consumo nacional aparente de lona de PVC foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno e as consumidas de modo cativo pela Sansuy, ambas averiguadas durante o procedimento de verificação *in loco*, além das quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno pelas demais produtoras brasileiras e as quantidades de lona de PVC importadas apuradas com base nos dados detalhados de importação, apresentadas no item 5.1.2 deste documento. Ressalta-se que as vendas são apresentadas líquidas de devolução.

Consumo Nacional Aparente em número índice de kg

Período	Vendas Indústria Doméstica	Consumo Cativo	Vendas Outras Empresas	Importações em Análise	Importações Outras Origens	Consumo Nacional Aparente
P1	100	100	100	100	100	100
P2	77	105	107	110	154	107
P3	63	100	107	164	107	126
P4	60	102	87	152	43	114
P5	70	93	51	207	72	125

De maneira semelhante ao verificado com o mercado brasileiro, observou-se aumento do consumo nacional aparente ao longo de toda a série de análise, à exceção de P3 para P4: incremento de 6,7%, de P1 para P2, 17,9%, de P2 para P3 e 9,6% de P4 para P5. A queda percebida de P3 para P4 foi na ordem de 9,4%. Considerando os extremos da série, de P1 para P5, observou-se crescimento de 25%.

O consumo cativo de lona de PVC oscilou ao longo de toda a série de análise, aumentando 5,1% de P1 para P2, sofrendo queda também de 5,1% de P2 para P3, nova elevação, de P3 para P4, de 1,9% e nova queda, de 8,5%, de P4 para P5. Entre os extremos, ou seja, de P1 para P5, a queda evidenciada no consumo cativo foi 6,9%. Observa-se que o montante de consumo cativo em relação ao CNA variou entre 14,3% (P5) e 19,2% (P1).

5.4 - Da evolução das importações

5.4.1 - Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de lona de PVC.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro em número índice de kg

Período	Mercado Brasileiro (A)	Importações em Análise (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações Outras Origens (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100	100	100	100	100
P2	107	110	103	154	142
P3	132	164	125	107	79
P4	117	152	130	43	37
P5	133	207	156	72	53

Observou-se que a participação das importações em análise no mercado brasileiro cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5, apresentando a seguinte sequência de aumentos: [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.

No tocante à participação das importações das demais origens houve aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, quedas de [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, de P2 para P3 e de P3 para P4 e novo incremento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Assumindo-se todo o período, de P1 para P5, a participação de tais importações no mercado brasileiro encolheu [CONFIDENCIAL] p.p.

5.4.2 - Da participação das importações no consumo nacional aparente

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente de lona de PVC.

Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente em número índice de kg

Período	CNA (A)	Importações em Análise (B)	Participação no CNA (%) (B/A)	Importações Outras Origens (C)	Participação no CNA (%) (C/A)
P1	100	100	100	100	100
P2	107	110	104	154	147
P3	126	164	131	107	87
P4	114	152	133	43	40
P5	125	207	166	72	60

A participação das importações em análise no consumo nacional aparente aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5. Ao longo do período, cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5.

Já a participação das demais importações cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. De P4 para P5 essa participação elevou-se sutilmente em [CONFIDENCIAL] p.p. Levando-se em consideração todo o período, de P1 para P5, a participação de tais importações no CNA decresceu [CONFIDENCIAL] p.p.

5.4.3 - Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir indica a relação entre o volume total importado de lona de PVC das origens em análise e a produção nacional do produto similar.

Relação entre a produção nacional e as importações em número índice de kg

Período	Produção Nacional (A)	Importações Países Investigados (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100	100	100
P2	102	110	109
P3	92	164	178
P4	85	152	178
P5	65	207	319

Observou-se que a relação entre as importações em análise e a produção nacional de lona de PVC apresentou aumento substancial de P1 para P5, [CONFIDENCIAL] p.p. Analisando-se os demais períodos tem-se o seguinte encadeamento de aumentos: [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. Ressalta-se que de P4 para P5, além do aumento significativo das importações investigadas, houve, concomitantemente, queda expressiva na produção nacional.

5.5 - Da conclusão preliminar a respeito das importações

No período de análise da existência de dano, em que pese o decréscimo observado de P3 para P4, as importações a preços de dumping cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, passaram de 12.650.789,40 kg, em P1, para 26.140.757,62 kg, em P5 (aumento de 13.489.968,22 kg), sendo P5 o período de maior concentração das importações analisadas;

b) em termos percentuais, houve aumento de 106,6%, de P1 para P5, apesar da queda de 7,5% de P3 para P4. O maior aumento ocorreu de P2 para P3, quando as importações cresceram 46,8%.

c) em relação ao mercado brasileiro, a participação de tais importações apresentou aumento acumulado de [CONFIDENCIAL] p.p. (de P1 para P5). Em P1 as importações chinesas e sul - coreanas representavam 51,0% e passaram a representar 79,5% em P5;

d) em relação ao consumo nacional aparente, e de maneira similar ao ocorrido com o mercado brasileiro, a participação das importações investigadas apresentou elevação de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P5. Em P1 as importações objetos da análise de dumping representaram 41,2% do consumo nacional aparente e em P5 passaram a representar 68,2%; e

e) em relação à produção nacional, a relação entre elas, que era de 54,7%, em P1, atingiu 174,4%, em P5, representando aumento de [CONFIDENCIAL] p.p.

Ademais, as importações alegadamente a preço de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras em todos os períodos.

Diante desse quadro, constatou-se, para fins de determinação preliminar, haver aumento substancial das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos e percentuais, quanto em relação à produção nacional, ao consumo nacional aparente e ao mercado brasileiro.

6 - DO DANO

De acordo com o disposto no art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações a preços de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

O período de investigação de dano compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações, conforme explicitado no item 5 deste documento. Assim, procedeu-se ao exame do impacto das importações investigadas sobre a indústria doméstica, tendo em conta os fatores e indicadores econômicos relacionados no § 3º do art. 30 do Regulamento Brasileiro.

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

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

6.1 - Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de lona de PVC da Sansuy. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Ademais, como já informado anteriormente, os indicadores da indústria doméstica constantes deste documento incorporam alterações realizadas tendo em conta os resultados da verificação *in loco*.

6.1.1 - Do volume de vendas

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

Vendas da Indústria Doméstica em número índice de kg

Período	Vendas Totais (kg)	Vendas no Mercado Interno (kg)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (kg)	Participação no Total (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	79	77	97	97	122
P3	60	63	104	43	70
P4	55	60	109	23	41
P5	64	70	109	26	41

Observou-se que o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou quedas de 23,0% de P1 para P2, de 18,2% de P2 para P3 e de 4,6% de P3 para P4. De P4 para P5 houve crescimento de 15,9%. É provável que a melhora percebida neste indicador de P4 para P5 deva-se ao aumento do imposto de importação para a lona de PVC. Ao se considerar todo o período em análise, de P1 para P5, constatou-se diminuição de 30,4% no volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

A participação das vendas no mercado doméstico, por sua vez, em relação às vendas totais de lona de PVC da indústria doméstica diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em P2 e aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. em P4, permanecendo estável em P5, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se os extremos, de P1 para P5, houve crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p.

Em relação às vendas destinadas ao mercado externo, foram registradas quedas de 3,3% de P1 para P2, de 56% de P2 para P3 e de 45,7% de P3 para P4. No intervalo seguinte, de P4 para P5, registrou-se aumento de 14,2%. De P1 para P5 foi observada queda de 73,6%.

Quanto à totalidade das vendas, houve quedas sucessivas da quantidade vendida, de 20,5% de P1 para P2, de 24,1% de P2 para P3 e de 8,3% P3 para P4. Em sentido oposto, de P4 para P5 houve aumento de 15,8%, contudo, a participação das exportações em relação às vendas totais permaneceu inalterada. Ao se considerar o período de análise, de P1 para P5, constatou-se redução de 35,9%.

6.1.2 - Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro e no consumo nacional aparente

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno no mercado brasileiro e no CNA.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro em número índice de kg

Período	Mercado Brasileiro	Vendas Internas da Indústria Doméstica	Participação %
P1	100	100	100
P2	107	77	73
P3	132	63	48
P4	117	60	52
P5	133	70	53

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de lona de PVC recuou [CONFIDENCIAL] p.p. em P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. em P3, aumentando [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, sempre com relação aos períodos anteriores. Considerando-se os extremos da série, de P1 para P5, observou-se decréscimo equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

A tabela seguinte apresenta a participação das vendas da indústria doméstica em relação ao consumo nacional aparente.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no CNA em número índice de kg

Período	Consumo Nacional Aparente	Vendas Internas da Indústria Doméstica	Participação %
P1	100	100	100
P2	107	77	72
P3	126	63	50
P4	114	60	53
P5	125	70	55

A participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente de lona de PVC diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p de P2 para P3. Nos períodos seguintes, apresentou elevação de [CONFIDENCIAL] p.p de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p de P4 para P5. Tomando-se todo o período de análise, de P1 para P5, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p,

6.1.3 - 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.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação em número índice de kg

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção Produto Similar	Grau de ocupação Produto Similar (%)	Produção Outros Produtos	Grau de ocupação (%)
P1	100	100	100	100	100
P2	99	96	97	87	93
P3	101	83	82	64	74
P4	101	80	79	72	76
P5	104	75	73	56	65

Em relação à capacidade instalada da indústria doméstica, segundo a Sansuy em sua petição e quando da apresentação das correções iniciais, prévia à verificação *in loco*, para o cálculo da capacidade nominal, [CONFIDENCIAL].

Para a capacidade efetiva, [CONFIDENCIAL].

Observa-se que na resposta ao pedido de informações complementares, a peticionária utilizou-se apenas da produção do produto similar para calcular o grau de ocupação. Contudo, como a linha de produção é compartilhada com outros produtos, para o cálculo deste indicador foi utilizada a soma da produção do produto similar com a produção de outros produtos.

A capacidade instalada efetiva diminuiu 0,5% de P1 para P2. Para os demais períodos, apresentou altas sucessivas de 1,6% de P2 para P3, 0,4% de P3 para P4 e de 2,2% de P4 para P5. Durante todo o período investigado, de P1 para P5, houve elevação equivalente a 3,6%.

A produção do produto similar pela indústria doméstica diminuiu em todos os períodos analisados. As quedas foram de 3,5%, em P2, 14,2% em P3, 3,3% em P4 e 5,7% em P5, sempre em relação ao período anterior. Considerando os extremos da série, a produção diminuiu 24,6% de P1 para P5.

O grau de ocupação da capacidade instalada com a produção do produto similar e outros produtos apresentou a seguinte evolução: queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguida de aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, com posterior queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, de P1 para P5, verificou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

6.1.4 - Dos estoques

A tabela a seguir apresenta o comportamento dos estoques da indústria doméstica considerando o estoque inicial, em P1, de 400.414 quilogramas.

Produção e Estoque da Indústria Doméstica em número índice de kg

Período	Produção	Importação / Aquisição no mercado brasileiro	Vendas MI	Vendas ME	Revenda MI	Devoluções	Consumo cativo	Outras Entradas / Saídas	Estoque Final
P1	100	100	- 100	- 100	- 100	100	- 100	- 100	100
P2	96	136	- 77	- 97	- 98	156	- 105	- 73	160
P3	83	27	- 64	- 43	- 84	193	- 100	33	194
P4	80	85	- 61	- 23	- 105	177	- 102	47	216
P5	75	98	- 70	- 26	- 105	102	- 93	53	226

Analisando-se os dados verificados, o estoque final de lona de PVC da indústria doméstica aumentou 60%, em P2, 21% em P3, 11,6% em P4 e 4,6% em P5, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se todo o período de análise, de P1 para P5, o estoque final da indústria doméstica aumentou 126%.

Cumpra esclarecer que, segundo a Sansuy, [CONFIDENCIAL].

Segundo informações constantes da petição e da resposta ao pedido de informações complementares, na coluna Outras Entradas/Saídas estão incluídas [CONFIDENCIAL].

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

Relação Estoque Final/Produção em número índice de kg

Período	Estoque Final (A)	Produção (B)	Relação (%) (A/B)
P1	100	100	100
P2	160	96	166
P3	194	83	233
P4	216	80	270
P5	226	75	299

A relação entre o estoque final e a produção cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, subiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e outros [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. No último período, de P4 para P5, subiu [CONFIDENCIAL] p.p. Considerando os extremos da série (de P1 para P5), verificou-se aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação entre o estoque final e a produção.

6.1.5 - Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas contidas neste item, elaboradas a partir das informações constantes da petição e verificadas na sede na Sansuy, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionadas à produção, administração e vendas de lona de PVC da indústria doméstica.

Número de Empregados em número índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Produção Direta	100	107	98	84	80
Produção Indireta	100	106	103	97	93
Total de empregados envolvidos na produção	100	107	99	88	84
Administração e Vendas	100	98	88	93	121
Total	100	105	98	89	90

De acordo com informações presentes na petição e reiteradas durante verificação *in loco*, para as áreas administrativa e comercial, o critério de rateio foi [CONFIDENCIAL].

Para a produção direta, o critério de rateio foi [CONFIDENCIAL].

Quanto à produção indireta, o critério de rateio foi [CONFIDENCIAL].

Analisando-se os resultados, observou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção apresentou acréscimo de 6,7% de P1 para P2 e, em direção oposta, sofreu quedas de 7,1% de P2 para P3, 11,0% de P3 para P4 e 4,8% de P4 para P5. Ao longo do período em análise, de P1 para P5, o número de empregados ligados à produção foi reduzido em 16%.

Em relação aos funcionários das áreas de administração e de vendas, verificaram-se quedas de 2,3%, em P2 e de 9,5% em P3, seguidas de altas de 5,3%, em P4 e de 30% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se analisar os extremos da série, de P1 para P5, o número de empregados da administração e de vendas aumentou 20,9%.

Acerca do número de empregados totais, verificou-se aumento de 5,3% em P2, seguido de quedas de 7,4% em P3 e 8,8% em P4, sempre em relação ao período anterior. De P4 para P5 houve aumento de 0,8%. Dessa forma, ao longo de todo o período em análise, de P1 para P5, constatou-se redução de 10,3% no número total de empregados ligados à produção, administração e vendas do produto similar da Sansuy.

A tabela a seguir apresenta a evolução da produção média por empregado diretamente ligado à produção.

Produtividade por Empregado em número índice

	Número de empregados envolvidos na linha de produção	Produção (kg)	Produção por empregado envolvido na linha da produção (kg)
P1	100	100	100
P2	107	96	90
P3	99	83	83
P4	88	80	91
P5	84	75	90

A produtividade por empregado ligado à produção oscilou ao longo do período de investigação, diminuindo 9,6% de P1 para P2, 7,7%, de P2 para P3, e 1%, de P4 para P5. O quarto período, de P3 para P4, apresentou variação positiva de 8,6%, pois o número de empregados caiu proporcionalmente mais do que a produção. Enquanto aquele caiu 7,4%, esta foi reduzida em apenas 3,3%. Considerando-se todo o período em tela, de P1 para P5, a produtividade por empregado reduziu-se em 10,3%.

A tabela a seguir apresenta a evolução da massa salarial na indústria doméstica.

Massa Salarial em número índice de mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100	108	105	81	81
Administração e Vendas	100	93	88	80	113
Total	100	105	101	81	88

Sobre o comportamento do indicador de massa salarial dos empregados da linha de produção, em reais corrigidos, observou-se crescimento de 8,4% em P2, seguido de sucessivas quedas de 3,3% em P3, 22,3% em P4 e 0,8% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ademais, analisando-se os extremos da série, de P1 para P5, verificou-se queda de 19,2% da massa salarial dos empregados ligados à produção.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e vendas, ao longo do período de investigação, obteve incremento de 12,9%. Sendo que de P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4 esse indicador apresentou quedas consecutivas de, respectivamente, 7,4%, 4,9% e 8,6%. De P4 para P5 a massa salarial dos empregados ligados à administração e vendas apresentou recuperação de 40,4%.

Por outro lado, a massa salarial total, apresentou aumento de 5,1% de P1 para P2, seguida de quedas consecutivas, de 3,6% e 19,8% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente. De P4 para P5 esse percentual apresentou incremento de 7,8% e levando-se em conta todos os períodos de análise, a massa salarial total foi reduzida em 12,5%.

6.1.6 - Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 - Da receita líquida

A tabela a seguir indica as receitas líquidas obtidas pela Sansuy com a venda do produto similar nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas apresentadas abaixo estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

Receita Líquida em número índice de mil R\$ corrigidos

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[CONFIDENCIAL]	100	[CONFIDENCIAL]	100	[CONFIDENCIAL]
P2	[CONFIDENCIAL]	77	[CONFIDENCIAL]	95	[CONFIDENCIAL]
P3	[CONFIDENCIAL]	63	[CONFIDENCIAL]	49	[CONFIDENCIAL]
P4	[CONFIDENCIAL]	60	[CONFIDENCIAL]	26	[CONFIDENCIAL]
P5	[CONFIDENCIAL]	71	[CONFIDENCIAL]	29	[CONFIDENCIAL]

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu 22,9% de P1 para P2, 17,7% de P2 para P3 e 5,9% de P3 para P4. Apenas de P4 para P5 observou-se aumento, de 19,5%. Ao se considerar todo o período de análise de dano, de P1 para P5, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno sofreu redução de 28,6%.

Por sua vez, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar pela Sansuy observou o único resultado positivo em P5, quando foi 12,2% maior do que em P4. Nos demais períodos, observaram-se quedas de 5,2%, 48,8% e 46,2% em P2, P3 e em P4, sempre em relação ao período imediatamente anterior. De P1 para P5, constatou-se redução da receita líquida com vendas provenientes do mercado externo de 70,7%.

A evolução da receita líquida total sofreu decréscimo durante o período da investigação, tendo sua única variação positiva em P5, de [CONFIDENCIAL]%. Em P2, houve queda de [CONFIDENCIAL]%, em P3, queda de [CONFIDENCIAL]% e em P4, de [CONFIDENCIAL]%, sempre em relação ao período anterior. De P1 para P5, a variação negativa alcançou [CONFIDENCIAL]%

6.1.6.2 - Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, constantes da tabela abaixo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas anteriormente. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica em número índice de R\$/kg

	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100	100
P2	100	98
P3	101	114
P4	100	113
P5	103	111

Observou-se que de P1 para P2 e de P2 para P3 houve aumento do preço médio da lona de PVC de fabricação própria vendida no mercado interno de, respectivamente, 0,3% e 0,6%. De P3 para P4 ocorreu queda de 1,3%, contudo, de P4 para P5 o preço médio elevou-se em 3,1%. Ao se considerar o período de P1 para P5, o preço médio obtido nas vendas no mercado interno aumentou 2,7%.

O preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou queda de 2% de P1 para P2 e elevação de 16,4% P2 para P3. De P3 para P4 e de P4 para P5, foram observadas quedas de 0,9% e 1,7%,

respectivamente. Considerando-se apenas os extremos da série analisada, de P1 para P5, observou-se aumento de 11,2% dos preços médios da lona de PVC vendida no mercado externo.

6.1.6.3 - Dos resultados e margens

A tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da indústria doméstica no mercado interno nos períodos de análise de dano.

Demonstrativo de Resultados em número índice de mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	77	63	60	71
CPV	100	77	65	67	79
Resultado Bruto	100	76	59	41	53
Despesas Operacionais	100	90	81	66	98
Despesas gerais e administrativas	100	88	90	83	116
Despesas com vendas	100	77	74	70	94
Resultado financeiro (RF)	100	99	80	54	91
Resultado Operacional	-100	-132	-147	-140	-235
Resultado Operacional (exceto RF)	100	62	5	-42	-70

Primeiramente, cumpre esclarecer que, segundo informações contidas na petição e demonstradas durante verificação *in loco*, as despesas e receitas operacionais foram calculadas a partir da proporção entre a receita líquida de vendas do produto similar e a receita líquida de vendas total da Sansuy. Note-se que em ambos os casos estão deduzidas as despesas de fretes sobre vendas.

Registre-se que durante a verificação *in loco* foi observado que o valor da receita líquida de vendas e/ou serviços utilizado pela Sansuy como base para o rateio dos valores reportados a título de “Despesas Gerais e Administrativas”, “Despesas com Vendas”, “Despesas Financeiras” e “Receitas Financeiras” diferia da receita líquida verificada na sede da empresa. Por conseguinte, os valores da tabela anterior foram ajustados para refletir tal mudança na base de rateio.

O custo dos produtos vendidos (CPV) diminuiu 22,6% de P1 para P2 e 15,8% de P2 para P3. Em seguida, apresentou crescimento de 2,8% de P3 para P4 e de 17,5% de P4 para P5. Ao se considerar os extremos, de P1 para P5, o CPV diminuiu 21,2%.

O resultado bruto apresentou quedas de 23,6% de P1 para P2, 22,7% de P2 para P3 e 29,8% de P3 para P4. O único período que apresentou variação positiva foi o último, de P4 para P5, com crescimento de 27,7%. Constatou-se que de P1 para P5 o resultado bruto apresentou piora acumulada de 47,1%.

O resultado operacional, por sua vez, iniciou P1 já em prejuízo. De P1 para P2, e de P2 para P3, houve incremento do prejuízo em 32,4% e 11,1%, respectivamente. De P3 para P4, o prejuízo atenuou-se em 5,1%, contudo, de P4 para P5, observou-se aumento de 68,4% no prejuízo operacional da empresa. De P1 para P5, o resultado operacional piorou 134,9%.

Desconsiderando-se o resultado financeiro, os resultados registraram quedas em todos os períodos. De P1 para P2, houve queda de 38,3% e de P2 para P3, 91,7%. De P3 para P4 registrou-se queda de 921,2%, ocorrendo prejuízo operacional em P4. De P4 para P5 o prejuízo aumentou 66,2%. Analisando-se todo o período, houve queda de 170,1% de P1 para P5.

A tabela abaixo apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda do produto similar no mercado interno, por quilograma vendido.

Demonstrativo de Resultados em número índice de R\$ corrigidos/kg

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100	101	100	103	100
CPV	100	101	104	112	113
Resultado Bruto	100	99	94	69	76
Despesas Operacionais	100	117	128	109	141
Despesas gerais e administrativas	100	115	144	139	167
Despesas com vendas	100	101	117	117	135
Resultado financeiro (RF)	100	129	127	89	131
Resultado Operacional	-100	172	233	233	338
Resultado Operacional (exceto RF)	100	80	9	-70	-101

Analisando-se o demonstrativo de resultados por quilograma vendido, observou-se que o CPV foi 13,1% maior em P5, quando comparado a P1. De P1 para P2, a variação foi positiva em 0,5% e no período seguinte, de P2 para P3, positiva em 3%. De P3 para P4, tal custo cresceu 7,7% e de P4 para P5, subiu 1,4%.

Com relação ao resultado bruto unitário da Sansuy, verificou-se queda de 0,7% de P1 para P2, de 5,5% de P2 para P3 e de 26,4% de P3 para P4. Contudo, de P4 para P5 registrou-se um aumento de 10,3%. Ao se considerar o período de P1 para P5, o resultado bruto unitário reduziu-se em 23,9%.

Em relação às despesas operacionais unitárias, registraram-se aumentos de 17,4%, em P2, e de 9,4% em P3. Em P4 houve redução de 14,8% e em P5 aumento de 28,8%, sempre em relação ao período anterior. De P1 para P5, as despesas operacionais unitárias aumentaram 41%.

O resultado operacional unitário da Sansuy no período foi negativo durante todo o período analisado e foi marcado por quedas significativas e sucessivas, acumulando retração de 237,5% de P1 para P5. O indicador recuou 72,2% em P2, e 35,5% em P3, apresentando leve melhora de 0,3% em P4 para, em P5, cair 45,1%, sempre em relação ao período anterior.

O resultado operacional unitário, desconsiderado o resultado financeiro, caiu 20,2% de P1 para P2, 89,3% de P2 para P3 e 918,2% de P3 para P4, passando a ser negativo nesse período. De P4 para P5 o prejuízo operacional unitário aumentou 44,4%. Durante todo o período, de P1 para P5, a queda alcançou 200,8%.

A tabela seguinte apresenta as margens bruta e operacional referentes às vendas da indústria doméstica no mercado interno

Margens de Lucro em número índice de porcentagem

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100	99	93	69	74
Margem Operacional	-100	-171	-232	-233	-329
Margem Operacional (exceto RF)	100	80	8	-70	-98

A margem bruta apresentou quedas de [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3 e de [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4. Na sequência, de P4

para P5, a margem bruta apresentou aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. De P1 para P5, a margem bruta caiu [CONFIDENCIAL] p.p.

Por sua vez, a margem operacional iniciou o primeiro período negativa e foram registradas quedas de [CONFIDENCIAL]p.p. em P2, [CONFIDENCIAL]p.p em P3, [CONFIDENCIAL]p.p. em P4 e [CONFIDENCIAL]p.p em P5, em relação ao período anterior, finalizando a série [CONFIDENCIAL]p.p. menor que em P1.

A margem operacional sem as despesas financeiras foi capaz de demonstrar a variação do indicador sem considerar as distorções causadas pelo volume significativo de despesas financeiras. Esse indicador apresentou quedas de [CONFIDENCIAL]p.p de P1 para P2, [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL]p.p de P3 para P4, quando passou a ser negativo, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Entre os extremos da série, houve queda de [CONFIDENCIAL]p.p.

6.1.7 - Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 - Dos custos

Inicialmente, deve-se ressaltar que segundo informações da petição,[CONFIDENCIAL]. No que concerne aos fornecedores de matérias - primas, a peticionária informou que[CONFIDENCIAL]. As tabelas contidas neste item, elaboradas a partir das informações constantes da petição e verificadas na sede na Sansuy, apresenta o custo de produção associado à fabricação de lona de PVC pela indústria doméstica:

Custo de Produção em número índice de R\$ corrigidos/kg

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos variáveis	100	92	94	100	102
1.1 Matéria - prima	100	93	94	100	103
1.1.1 Tecido Matéria - Prima	100	56	23	10	4
1.1.2 Tecido Industrializado	100	142	235	284	332
1.1.3 Filmes de PVC	100	97	95	104	101
1.1.4 Adesivos, Pastas, Lacas, Aditivo	100	105	137	115	163
1.1.5 Outras matérias primas	100	62	193	23	34
1.2 Outros insumos	100	82	73	74	82
1.2.1 Embalagens	100	73	53	55	57
1.2.2 Laminado PVC Reforçado Similar	100	138	45	29	175
1.2.3 Outros insumos	100	88	96	96	103
1.3 Energia Elétrica	100	98	98	107	112
1.4 Outros custos variáveis	100	85	98	109	84
2 Custos fixos	100	111	125	108	116
2.1 Mão de obra direta	100	97	99	97	109
2.2 Depreciação	100	85	80	85	93
2.3 Outros Custos Fixos	100	101	100	116	127
2.4 Ociosidade Mão de Obra	100	463	829	288	246
3. Custo de produção (1+2)	100	97	102	102	106

Verificou-se que o custo de produção por quilograma do produto variou negativamente de P1 para P2, 2,8%, mas seguiu trajetória ascendente a partir de então, aumentando 4,8% de P2 para P3,

permanecendo estável de P3 para P4 e aumentando 3,8% de P4 para P5. Ao se considerar os extremos da série, de P1 para P5, o custo de produção aumentou 5,7%.

Segundo informações da petição, a rubrica “Outras matérias - primas” seria composta de material secundário, isto é, material reaproveitável originário da produção das calandras. Este material seria moído e reintroduzido na produção. Já a rubrica “Outros insumos” seria composta [CONFIDENCIAL].

Por sua vez, a rubrica “Outras despesas variáveis” é composta pelos seguintes itens: assistência técnica, combustíveis e lubrificantes, combustíveis para veículos, condução, despesas com armazenamento, estacionamento, pedágio, fretes e carretos no exterior, fretes e carretos nacionais e manutenção de veículos. Já a rubrica “Outros custos fixos” é composta de [CONFIDENCIAL].

6.1.7.2 - Da relação custo/preço

A relação entre o custo de produção e o preço indica a participação desse custo no preço líquido de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de investigação de dano. A tabela a seguir explicita essa relação:

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda em número índice de R\$ corrigidos/kg			
Período	Custo de Produção (A)	Preço no Mercado Interno (B)	(A) / (B) (%)
P1	100	100	100
P2	97	100	97
P3	102	101	101
P4	102	100	102
P5	106	103	103

Observou-se que a relação custo de produção/preço apresentou melhora de [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2. Nos intervalos seguintes, a relação se deteriorou em [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL]p.p.[CONFIDENCIAL]de P4 para P5. De P1 para P5, a relação entre custo de produção e preço se deteriorou [CONFIDENCIAL] p.p..

6.1.7.3 - Da comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o do similar nacional

O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto de investigação 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 impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço da lona de PVC importada das origens em análise com o preço médio de venda do produto similar doméstico no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno, líquida de devoluções, durante o período de análise de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da China e da Coreia do Sul, foram considerados os valores totais de importação na condição CIF e os valores totais do Imposto de Importação, em reais, de cada uma das operações de importação, obtidos a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Foram calculados então, para cada operação de importação, os valores do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) de 25% sobre o valor do frete internacional, quando marítimo. Por fim, foram consideradas as despesas de internação por quilograma, calculadas a partir das respostas ao questionário do importador, que corresponderam a 3,1% do valor CIF.

Cada uma dessas rubricas (CIF, II, AFRMM e despesas de internação) foi então corrigida com base no IGP - DI e posteriormente dividida pela quantidade total importada, a fim de se obter os valores de cada uma em reais corrigidos por quilograma importado. Finalmente, o somatório das rubricas unitárias foi realizado e foram obtidos, assim, os preços médios internados em reais corrigidos.

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

**Subcotação do preço das importações das origens investigadas
em número índice de R\$ corrigidos/kg**

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/kg)	100	99	116	125	123
Imposto de Importação (R\$/kg)	100	98	116	192	124
AFRMM (R\$/kg)	100	71	86	86	71
Despesas de internação (R\$/kg)	100	100	110	120	120
CIF Internado (R\$/kg)	100	99	115	133	122
CIF Internado (R\$ corrigidos/kg)	100	90	99	108	94
Preço Ind. Doméstica (R\$ corrigidos/kg)	100	100	101	100	103
Subcotação (R\$ corrigidos/kg)	100	105	102	96	107

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio do produto importado das origens investigadas, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos. A subcotação alcançou seu menor nível em P4, quando representou 64,8% do preço praticado pela indústria doméstica e seu ápice foi observado em P2, representado 70,8%. Em P5, essa relação atingiu 70,3%.

Apesar do aumento do volume importado a preço de dumping observado em todos os períodos, à exceção de P3 para P4, o preço da indústria doméstica permaneceu praticamente estável, com elevação de 2,7% de P1 para P5. Logo, não foi possível constatar a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesse período.

Por outro lado, observou-se aumento da relação custo/preço da indústria doméstica em [CONFIDENCIAL] p.p., quando comparado P5 e P1. Constatou-se que, embora durante o período de análise de dano o custo de produção tenha aumentado 5,7%, o preço médio da indústria doméstica subiu apenas 2,7%, de modo a se constatar a ocorrência de supressão dos preços da indústria doméstica nesse período.

6.1.7.4 - Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude das margens de dumping das empresas Hanwha e Starflex, da Coreia do Sul, e Fuxing Compound, Shanghai Nar, Zhejiang Ganglong e Zhejiang Hailide, da

China, afetaram a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações para o Brasil de lonas de PVC fabricadas pelas aludidas produtoras estrangeiras não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando que o montante correspondente ao valor normal representa o menor preço pelo qual uma empresa pode exportar determinado produto sem incorrer na prática de dumping, procurou-se quantificar a qual valor as lonas de PVC dos produtores mencionados chegariam ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele montante fosse praticado nas suas exportações. O resultado alcançado foi comparado com o preço praticado pela indústria doméstica.

Em relação a este último, considerou-se o preço *ex fabrica* (líquido de tributos, despesas de frete e devoluções), o qual foi convertido de reais para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data de cada operação de venda.

O valor líquido total das devoluções em P5 foi rateado para cada fatura, de acordo com percentual representativo da receita bruta total da nota fiscal, em relação à receita bruta total obtida com a venda do produto similar de fabricação própria no período. Já o frete sobre vendas foi rateado de acordo com o peso total das mercadorias vendidas em cada nota.

A seguir, encontram-se detalhadas as metodologias utilizadas para apuração dos valores normais internados no presente exercício, bem como os resultados encontrados.

6.1.7.4.1 - Da Coreia do Sul

6.1.7.4.1.1 - Da Hanwha

Para o cálculo do valor normal internado da Hanwha, foram, primeiramente, apurados os valores normais médios para cada CODIP exportado para o Brasil em P5, a partir dos dados informados na resposta ao questionário.

Para tanto, foram adicionadas ao custo total de produção todas as despesas de venda (diretas e indiretas) incorridas no território da Coreia do Sul, reportadas nos dados referentes às exportações do produto objeto da investigação para o Brasil. Tal procedimento fez-se necessário, uma vez que **[CONFIDENCIAL]**.

Tendo em vista que a empresa reportou valores referentes a reembolso de tributos em suas exportações para o Brasil, deduziu-se dos importes de despesas de venda apurados o valor médio recebido para cada CODIP.

Ao custo total de produção, acrescido das despesas comerciais, somou-se a margem de lucro apurada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação:

$$\text{Valor normal construído} = (\text{custo total, somadas as despesas comerciais}) \div (1 - \text{margem de lucro})$$

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de lonas de PVC destinadas ao mercado sul - coreano. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Coreia do Sul foi subtraído o custo total, acrescido das despesas comerciais diretas e indiretas, resultando no lucro total auferido, que representou **[CONFIDENCIAL]**% da receita líquida.

(Fls. 80 da Circular SECEX nº 46, de 17/07/2015).

Para a conversão de valores, de KRW para US\$, utilizou-se a taxa de câmbio média do mês da produção, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil.

Posteriormente, a fim de se apurar o valor normal na condição CIF, acrescentaram-se aos importes encontrados quantias referentes a frete e seguro internacionais.

O frete internacional foi obtido a partir dos gastos reportados pela empresa em suas exportações para o Brasil.

A Hanwha praticou, nessas exportações, apenas a condição de comércio [CONFIDENCIAL]. Para as vendas do CODIP [CONFIDENCIAL], apurou-se frete internacional de US\$ [CONFIDENCIAL]/kg. Já para o CODIP [CONFIDENCIAL], essa despesa equivaleu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg.

Em seguida, constatou-se, por meio dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB, que o seguro internacional médio pago nas importações de lonas de PVC fabricadas pela Hanwha correspondeu, em P5, a [CONFIDENCIAL]% do valor CIF.

A partir desses dados, calcularam-se os valores normais, em base CIF, e os montantes unitários de seguro internacional, por meio das seguintes fórmulas:

Valor Normal CIF = (Preço de Venda no Mercado Doméstico da Coreia do Sul + Frete Internacional) ÷ (1 - [CONFIDENCIAL]); e

Seguro Internacional = Valor Normal CIF x [CONFIDENCIAL].

Posteriormente, para o cômputo dos valores normais CIF internados, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação.

Por meio dos dados detalhados de importação, disponibilizados pela RFB, apurou-se a alíquota efetiva do II, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do valor CIF. Essa porcentagem foi aplicada aos valores normais em base CIF, calculados conforme descrito anteriormente, apurando-se o montante de imposto associado às operações.

Já o AFRMM correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do frete internacional. Essa proporção foi obtida pela divisão entre o AFRMM estimado e o frete total associado às importações de lonas de PVC produzidas pela Hanwha. Deve-se mencionar que o AFRMM pago foi estimado por meio da aplicação da alíquota de 25% ao montante de frete internacional, quando marítimo, excluídas as operações amparadas por regimes tributários que concedam isenção do valor devido.

As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 3,1% do preço CIF.

Impende lembrar que não foi possível efetuar a comparação de acordo com os CODIPs exportados para o Brasil, uma vez que a Hanwha e a indústria doméstica adotaram critérios distintos para a apuração da resistência à ruptura, característica presente no código de identificação do produto. Com efeito, enquanto a primeira [CONFIDENCIAL], a última considerou apenas a resistência da trama do tecido.

Assim, após a apuração do valor normal médio internalizado de cada CODIP exportado para o Brasil em P5, calculou-se valor médio ponderado de acordo com o volume exportado de cada qual.

A partir da metodologia acima, concluiu-se que o valor normal ponderado da Hanwha, em base CIF, internalizado no Brasil, supera o preço da indústria doméstica em US\$ 23,21/kg (336,5%).

6.1.7.4.1.2 - Da Starflex

Para o cálculo do valor normal internado da Starflex, foram, primeiramente, apurados os valores normais médios, na condição FOB, para cada CODIP exportado para o Brasil em P5, a partir dos dados informados na resposta ao questionário.

Para os CODIPs cujos volumes de vendas no mercado sul - coreano revelaram-se suficientes para a apuração do valor normal ([CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL]), adicionaram-se aos valores **ex fabrica** ajustados (apurados conforme descrito no item 4.2.1.2.1), o montantes referentes ao frete interno, do local de produção/armazenagem para o porto de embarque, obtidos a partir dos dados de exportação reportados. Deduziram-se, por outro lado, os importes relativos ao reembolso de imposto obtido.

Já para os CODIPs cujos volumes de venda revelaram-se insuficientes para apuração do valor normal ([CONFIDENCIAL]), adicionaram-se ao custo total de produção, primeiramente, todas as despesas de venda (diretas e indiretas) incorridas no território da Coreia do Sul (já deduzidas dos montantes referentes a reembolso de tributos), reportadas nos dados referentes às exportações do produto objeto da investigação para o Brasil. Tal procedimento fez-se necessário, uma vez que [CONFIDENCIAL].

Ao custo total de produção, acrescido das despesas comerciais, somou-se a margem de lucro apurada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação, alcançando-se o valor FOB:

$$\text{Valor normal construído} = (\text{custo total, somadas as despesas comerciais}) \div (1 - \text{margem de lucro})$$

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de lonas de PVC destinadas ao mercado sul - coreano. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Coreia do Sul foi subtraído o custo total, acrescido das despesas comerciais diretas e indiretas, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL]% da receita líquida.

Para a conversão de valores, de KRW para US\$, utilizou-se a taxa de câmbio média do trimestre da produção, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil.

Uma vez alcançados os valores em base FOB, tanto para os CODIPs cujas vendas no mercado sul - coreano revelaram-se suficientes para a apuração do valor normal, quanto para aqueles com volume de vendas insuficiente, acrescentaram-se aos importes encontrados quantias referentes a frete e seguro internacionais, de modo a se apurar o valor normal na condição CIF.

O frete internacional médio, por quilograma, foi obtido a partir dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB, haja vista que a Starflex praticou [CONFIDENCIAL]. O valor médio apurado correspondeu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg.

O seguro internacional, por sua vez, foi apurado como percentual do valor CIF de venda, também obtido a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, e correspondeu a [CONFIDENCIAL]%.

A partir desses dados, calcularam-se os valores normais, em base CIF, e os montantes unitários de seguro internacional, por meio das seguintes fórmulas:

- Valor Normal CIF = (Preço de Venda no Mercado Doméstico da Coreia do Sul + Frete Internacional) ÷ (1 – [CONFIDENCIAL]); e
- Seguro Internacional = Valor Normal CIF x [CONFIDENCIAL].

Posteriormente, para o cômputo dos valores normais CIF internados, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação.

Por meio dos dados detalhados de importação, disponibilizados pela RFB, apurou-se a alíquota efetiva do II, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do valor CIF. Essa porcentagem foi aplicada aos valores normais em base CIF, calculados conforme descrito anteriormente, apurando-se o montante de imposto associado às operações.

Já o AFRMM correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do frete internacional. Essa proporção foi obtida pela divisão entre o AFRMM estimado e o frete total associado às importações de lonas de PVC produzidas pela Starflex. Deve-se mencionar que o AFRMM pago foi estimado por meio da aplicação da alíquota de 25% ao montante de frete internacional, quando marítimo, excluídas as operações amparadas por regimes tributários que concedam isenção do valor devido.

As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 3,1% do preço CIF.

Impende lembrar que não foi possível efetuar a comparação de acordo com os CODIPs exportados para o Brasil, uma vez que a Starflex e a indústria doméstica adotaram critérios distintos para a apuração da resistência à ruptura, característica presente no código de identificação do produto. Com efeito, enquanto a primeira [CONFIDENCIAL], a última considerou apenas a resistência da trama do tecido.

Assim, após a apuração do valor normal médio internalizado de cada CODIP exportado para o Brasil em P5, calculou-se valor médio ponderado de acordo com o volume exportado de cada qual.

Saliente-se que, especificamente para a avaliação da magnitude da margem de dumping da Starflex, não foi possível deduzir da receita auferida pela indústria doméstica com vendas do produto similar os valores e quantidades concernentes às devoluções. Isso porque não se dispõe de tais informações segregadas por categoria de cliente, característica mercadológica levada em consideração para fins do presente cálculo.

A partir da metodologia acima, apurou-se subcotação ponderada absoluta de US\$ 3,00/kg (47,5%) para a Starflex.

6.1.7.4.2 - Da China

Em relação ao preço da indústria doméstica, foram realizados os mesmos procedimentos descritos no item 6.1.7.4. Tendo em vista que a China não é considerada, para fins de defesa comercial, país de economia predominantemente de mercado, adotou-se para o valor normal em base FOB da China a média dos valores normais apurados para as empresas Hanwha e Starflex, ponderados pelas respectivas quantidades exportadas para o Brasil no período de análise de dumping, a qual equivaleu a US\$ 3,66/kg

(três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por quilograma), conforme depreende-se dos itens 6.1.7.4.1.1 e 6.1.7.4.1.2.

Posteriormente, a fim de se apurar o valor normal na condição CIF, acrescentaram-se aos valores encontrados quantias referentes a frete e seguro internacionais.

Para a empresa Fuxing Compound, o frete internacional médio, por quilograma, foi obtido a partir dos dados fornecidos na resposta ao questionário do produtor/exportador. O valor médio apurado correspondeu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg ([CONFIDENCIAL]). Por sua vez, o seguro internacional foi obtido da mesma fonte e correspondeu, em P5, a [CONFIDENCIAL]% do valor FOB.

Com relação à Shanghai Nar, O frete internacional médio, por quilograma, foi obtido a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. O valor médio apurado correspondeu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg ([CONFIDENCIAL]). Por sua vez, o seguro internacional foi obtido da mesma fonte e correspondeu, em P5, [CONFIDENCIAL]% do valor FOB.

Para a produtora/exportadora chinesa Zhejiang Ganglong, O frete internacional médio, por quilograma, foi obtido a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. O valor médio apurado correspondeu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg ([CONFIDENCIAL]). Por sua vez, o seguro internacional foi obtido da mesma fonte e correspondeu, em P5, a [CONFIDENCIAL]% do valor FOB.

Já com relação à Zhejiang Hailide, o frete internacional médio, por quilograma, foi obtido a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. O valor médio apurado correspondeu a US\$ [CONFIDENCIAL]/kg ([CONFIDENCIAL]). Por sua vez, o seguro internacional foi obtido da mesma fonte e correspondeu, em P5, a [CONFIDENCIAL]% do valor FOB.

A partir desses dados, calculou-se o valor CIF das vendas e o montante unitário do seguro internacional, por meio das seguintes fórmulas para cada empresa:

- Seguro Internacional = Valor FOB x o percentual empregado com seguro sobre o valor FOB apurado para cada empresa;
- Valor CIF = Valor FOB + Frete internacional unitário + seguro internacional unitário.

Posteriormente, para o cômputo dos preços CIF internados, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação.

Por meio dos dados detalhados de importação, disponibilizados pela RFB, apurou-se a alíquota efetiva do II, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do valor CIF. Essa porcentagem foi aplicada aos valores CIF, calculados conforme descrito anteriormente, apurando-se o montante de imposto associado às exportações para o Brasil da Fuxing Compound. Para cada empresa produtora/exportadora chinesa apurou-se a alíquota efetiva do II de maneira idêntica ao descrito nesse parágrafo e obteve-se o seguinte percentual de imposto: Shanghai Nar ([CONFIDENCIAL]%), Zhejiang Ganglong ([CONFIDENCIAL]%) e Zhejiang Hailide ([CONFIDENCIAL]%).

Já o AFRMM, para a Fuxing Compound, correspondeu a [CONFIDENCIAL]% do frete internacional. Essa proporção foi obtida pela divisão entre o AFRMM estimado e o frete total associado às importações de lonas de PVC produzidas pela Fuxing Compound. Deve-se mencionar que o AFRMM pago foi estimado por meio da aplicação da alíquota de 25% ao montante de frete internacional, quando marítimo, excluídas as operações amparadas por regimes tributários que concedam isenção do valor

devido. Utilizando-se da mesma metodologia, o percentual a título de AFRMM correspondeu para as empresas Shanghai Nar, Zhejiang Ganglong e Zhejiang Hailide, respectivamente, a [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente, do frete internacional.

As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 3,1% do preço CIF apurado.

Ressalte-se que não foi possível efetuar a comparação de acordo com os CODIPs exportados para o Brasil uma vez que as empresas sul - coreanas Hanwha e Starflex e a indústria doméstica adotaram critérios distintos para a apuração da Resistência à Ruptura, característica presente no código de identificação do produto. Com efeito, enquanto a Hanwha reportou, em relação à Resistência à Ruptura, a média da resistência da trama e da urdidura, a Starflex utilizou-se da soma de ambas as resistências. Por outro lado, a Sansuy considerou apenas a resistência no sentido da trama do tecido.

A partir das metodologias acima descritas, apuraram-se as seguintes subcotações ponderadas de forma absoluta e relativa:

- US\$ 1,81/kg (28,7%) para a Fuxing Compound;
- US\$ 1,84/kg (29,2%) para a Shanghai Nar;
- US\$ 1,82/kg (28,9%) para a Zhejiang Ganglong e
- US\$ 1,85/kg (29,2%) para a Zhejiang Hailide.

6.1.7.4.3 - Da conclusão a respeito da magnitude da margem de dumping

Inferese, assim, que, com exceção às lonas de PVC exportadas ao Brasil pela Hanwha, na ausência da prática de dumping, o produto das produtoras/exportadoras acima mencionadas ainda ingressaria no mercado brasileiro significativamente subcotado em relação ao preço praticado pela indústria doméstica.

No caso da produtora Hanwha, destaca-se que, na ausência da prática de dumping, as lonas de PVC por ela fabricadas ingressariam no mercado brasileiro sem subcotação em relação ao preço praticado pela Sansuy.

Assim, é possível concluir que, ainda na ausência da prática desleal de comércio, os preços da indústria doméstica seriam substancialmente pressionados pelas importações do produto objeto da investigação. Tendo isso em mente, faz-se necessário aprofundamento da relação causal entre o dumping e o dano suportado pela Sansuy.

6.1.8 - Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica, relativo à totalidade de seus negócios, quando da petição de início da investigação.

Fluxo de Caixa em número índice de mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado nas Atividades Operacionais	100	67	43	36	29
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Investimentos	-100	-244	-168	-112	-82
Caixa Líquido Utilizado nas Atividades de Financiamento	-100	-19	-2	-14	-10
Aumento Líquido nas Disponibilidades	100	-97	89	-9	86

Em relação ao caixa líquido gerado nas atividades operacionais, ocorreram reduções durante todo o período de investigação. Ocorreram sucessivas quedas, de 32,6% de P1 para P2, de 35,9% de P2 para P3, de 17,4% de P3 para P4 e de 19,8% de P4 para P5. Ao se analisar a variação de P1 para P5, observou-se queda de 71,4%.

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa oscilou significativamente ao longo do período de investigação de dano, tendo havido geração de caixa apenas em P1, P3 e P5. De P1 para P2 houve redução das disponibilidades em 196,6%, de P2 para P3, aumento de 192,3%, de P3 para P4, redução de 109,8% e de P4 a P5, aumento de 1080,1%. Quando tomados os extremos da série, constatou-se queda de 14,2% de geração líquida de disponibilidades pela indústria doméstica de P1 a P5.

6.1.9 - Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado na petição de início da investigação e validado quando da verificação *in loco*, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da indústria doméstica pelos valores dos ativos totais da empresa de cada período.

Retorno sobre investimento em número índice de mil R\$ corrigidos

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	-100	-198	-265	-164	-358
Ativo Total (B)	100	108	115	129	125
Retorno sobre o Investimento Total (A/B) (%)	-100	-183	-230	-127	-286

Observou-se que a taxa de retorno sobre investimentos foi negativa em todos os períodos de investigação de dano. Nos dois primeiros intervalos (de P1 para P2 e de P2 para P3), apresentou queda de [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente. Nos período de P3 para P4 subiu [CONFIDENCIAL] p.p. e no último período da série, de P4 para P5, caiu [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente. Ao se considerar os extremos da série, o retorno sobre os investimentos observado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [CONFIDENCIAL] p.p

6.1.10 - Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Consta da petição de início da investigação que os investimentos realizados no período de análise do dano pela Sansuy foram feitos principalmente em [CONFIDENCIAL]. A esse respeito, a indústria doméstica declarou [CONFIDENCIAL].

Para avaliar a capacidade de captar recursos, os índices de liquidez geral e corrente foram calculados a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da Sansuy, e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados aqui apresentados foram calculados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de investigação de dano.

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos em número índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100	67	67	67	67
Índice de Liquidez Corrente	100	138	138	138	150

O índice de liquidez geral sofreu redução de 7,7% de P1 para P2 e de 8,3% de P2 para P3, permanecendo estável de P3 para P4. De P4 para P5 o índice apresentou queda de 13,6%. Ao se considerar todo o período de investigação, de P1 para P5, esse indicador diminuiu 26,9%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, experimentou o seguinte comportamento: aumento de 38,9% de P1 para P2 e de 2,8% de P2 para P3. De P3 para P4 houve queda de 1,3%, com novo aumento de P4 para P5, de 6,8%. Considerando os extremos da série, observou-se crescimento desse indicador de 50,3%, de P1 para P5.

Observa-se que, malgrado tenha havido melhora no índice de liquidez corrente, o índice de liquidez geral se deteriorou ao longo do período de investigação de dano. Assim, infere-se que ocorreu, na realidade, substituição de parcela das dívidas de curto prazo por obrigações com terceiros de longo prazo. A aptidão geral da indústria doméstica de saldar seus compromissos, mormente os de longo prazo, foi, por conseguinte, reduzida. Assim, conclui-se que a capacidade de captar recursos ou investimentos da Sansuy foi deprimida.

6.1.11 - Do crescimento da indústria doméstica

Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do seu volume de vendas no mercado interno, pode-se constatar que a indústria doméstica não cresceu no período de investigação de dano. O volume de vendas para o mercado interno reduziu-se em 30,4% de P1 para P5, partindo de 2.262.767,68 kg em P1 para 1.574.880,44 kg em P5.

Convém ressaltar, nesse ponto, que a redução no volume de vendas internas não foi compensada por incremento no desempenho exportador da indústria doméstica, haja vista que as vendas externas caem, de P1 a P5, 73,6%.

Frise-se que a redução, de P1 a P5, no volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno, foi acompanhada pelo crescimento de 106,6%, de P1 a P5, no volume das importações investigadas. Desse modo, de P1 a P5, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro, e aumento, por outro lado, de [CONFIDENCIAL] p.p. da participação das importações objeto de dumping, as quais estavam subcotadas relativamente aos preços da indústria doméstica desde P1.

6.2 - Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

Da análise dos indicadores supracitados, constatou-se que:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno de produto de fabricação própria caíram 687.886,94 kg (30,4%) em P5, em relação a P1. De P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4, foram registradas sucessivas quedas de 521.128,76 kg (23,0%), 316.825,94 kg (18,2%) e 65.775,31 kg (4,6%), respectivamente;

b) a participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado brasileiro decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5, quando o mercado expandiu-se 32,5%. Além disso, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação da indústria doméstica no mercado brasileiro de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, sendo que, nos mesmos períodos, houve expansão do mercado brasileiro em 7,1% e 23,3%, respectivamente;

c) a produção da indústria doméstica, a despeito do crescimento no mercado brasileiro, caiu durante todo o período de análise. De P1 para P5 houve queda de 2.263.834,89 kg (24,6%). Da mesma forma, o grau de ocupação da capacidade instalada efetiva, em P5, registrou queda de [CONFIDENCIAL] p.p., quando comparado a P1;

d) os estoques finais apresentaram altas em todos os períodos analisados. Comparando-se P5 e P1, houve um expressivo aumento de 126%. A relação estoque final/produção, de forma similar, se deteriorou em [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5, tendo seu maior valor registrado em P5, com 23,6%;

e) o número total de empregados da indústria doméstica foi reduzido em 10,3% de P1 para P5. A massa salarial total apresentou queda de 12,5% de P1 para P5;

f) o número de empregados ligados à produção, em P5, caiu 16% quando comparado a P1 e 4,8%, se comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5 diminuiu 19,2% em relação a P1 e 0,8% em relação a P4;

g) em relação à produtividade por empregado, analisando-se os extremos da série, de P1 para P5, foi observada queda de 10,3% neste indicador;

h) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de lonas de PVC no mercado interno apresentou melhor evolução de P4 para P5, quando cresceu 19,5%. Porém, devido às quedas registradas nos quatro períodos anteriores, de P1 para P5, a receita líquida com a venda no mercado interno caiu 28,6%;

i) o custo de produção aumentou 5,7% de P1 para P5, enquanto o preço de venda de lona de PVC no mercado interno aumentou apenas 2,7%. Assim, a relação custo de produção/preço se deteriorou [CONFIDENCIAL] p.p.;

j) o lucro bruto verificado em P5 foi 47,1% menor do que o observado em P1, enquanto a margem bruta obtida em P5 caiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1. Quando se analisa o período de P3 para P4, o lucro bruto e a margem bruta se deterioraram 29,8% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente; e

k) o resultado operacional, desconsiderando-se o resultado financeiro, verificado em P5, foi 170,1% menor do que o observado em P1. Ressalta-se que em P4 e em P5 o indicador apresentou prejuízo e que sofreu quedas durante todo o período em análise. Analogamente, a margem operacional, também desconsiderando-se o resultado financeiro, obtida em P5 caiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1. Observou-se que as essas margens operacionais em P4 e em P5 se mantiveram negativas.

6.3 - Da conclusão preliminar a respeito do dano

Por meio da análise dos dados apresentados, percebe-se clara deterioração da maioria dos indicadores da indústria doméstica, particularmente os relacionados aos custos de produção e volume de vendas, o qual gera reflexos nos resultados operacionais e suas margens. Houve, ademais, redução na

quantidade de empregados relacionados à produção do produto similar, ainda assim, nota-se queda na produtividade.

Em face do exposto, pode-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período analisado.

7 - DA CAUSALIDADE

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o eventual dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve se basear no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1 - Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica

Consoante o disposto no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, é necessário demonstrar que, por meio dos efeitos do dumping, as importações objeto de análise contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

As importações em análise cresceram tanto em termos absolutos quanto em relação à produção, ao consumo e ao mercado no Brasil. Em termos absolutos, foi registrado aumento de 106,6% de P1 para P5. Com isso, essas importações, que alcançavam 51% do mercado brasileiro em P1, elevaram sua participação em P5 para 79,5%, avançando [CONFIDENCIAL] p.p. nesse intervalo. Em relação à produção, as importações em análise avançaram [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P5, passando a representar em P5 174,4% da produção da indústria doméstica. Enquanto isso, nesse mesmo intervalo, as vendas da indústria doméstica caíram 30,4%, enquanto o mercado expandiu-se 32,6%, a produção caiu 24,6%, e o grau de ociosidade aumentou [CONFIDENCIAL] p.p., passando a atingir 75,1% da capacidade instalada da indústria doméstica. Os estoques finais, por sua vez, aumentaram 126% de P1 a P5, e a relação estoque final/produção se deteriorou [CONFIDENCIAL] p.p. nesse intervalo. O número de empregados também decresceu, a produtividade caiu e a massa salarial dos empregados ligados à produção diminuiu 19,2%. Já a receita com vendas no mercado interno decresceu 28,6%, a despeito do aumento do preço da indústria doméstica de 2,7% inferior ao aumento do custo de 5,7%, levando à deterioração na relação custo/preço, e deterioração em todas as margens: bruta, operacional e operacional exclusive resultado financeiro de P1 a P5.

A comparação entre o preço do produto das origens investigadas e o preço do produto de fabricação própria vendido pela indústria doméstica revelou que, em todos os períodos aquele esteve subcotado em relação a este.

Ademais, o preço médio de venda da lona de PVC da indústria doméstica no mercado interno obteve elevação em patamar inferior ao aumento dos custos de produção. Enquanto estes, de P1 para P5, apresentaram crescimento de 5,7%, aqueles aumentaram apenas 2,7%, fato que pressionou a rentabilidade obtida pela petionária no mercado brasileiro. Tal fato evidencia a situação de supressão de preços da empresa durante o período analisado muito provavelmente em função da concorrência das importações chinesas e sul - coreanas.

Nesse sentido, ressalta-se que o aumento mais significativo das importações das origens investigadas para fins de dano se deu de P2 para P3, tendo atingido seu pico em P5. Percebe-se relação entre esse fato e a degradação dos indicadores da indústria doméstica, cujo resultado operacional,

excluído o resultado financeiro, caiu 91,7% de P2 para P3. Ressalta-se ainda que a empresa, a partir de P4, passou a operar com prejuízo operacional, desconsiderando o resultado financeiro. Considerando o resultado financeiro, no entanto, verificou-se que a Sansuy conviveu com a situação de prejuízo operacional em todos os períodos analisados.

Constatou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação das importações objeto da presente análise, que ocorreu em todos os períodos analisados, à exceção de P3 para P4.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir que as importações de lona de PVC a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

7.2 - Da evolução dos custos e da relação custo/preço, mantendo-se custos fixos e quantidade consumida cativamente em P2

Tendo em vista a redução absoluta do consumo cativo a partir de P2, que contribuiu para a tendência decrescente observada na produção da indústria doméstica, buscou-se avaliar como teria sido impactada a rentabilidade da indústria caso a quantidade consumida de modo cativo se mantivesse constante, conforme P2, seu período mais expressivo.

Inicialmente, verificou-se como se daria a evolução dos custos de produção de lona de PVC caso os custos fixos unitários de P2 fossem mantidos nos períodos seguintes, devidamente corrigidos pelo IGP - DI. Atente-se que estes exercícios em menção foram procedidos apenas em relação aos custos fixos unitários, tendo em conta que seriam eles impactados pela redução da quantidade consumida de modo cativo pela Sansuy.

A tabela seguinte sumariza esse exercício no que se refere aos custos de produção de lona de PVC:

**Evolução dos Custos, com custos fixos ajustados em P3, P4 e P5
em número índice de R\$ corrigidos/kg**

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos variáveis	100	92	94	100	102
1.1 Matéria - prima	100	93	94	100	103
1.1.1 Tecido Matéria - Prima	100	56	23	10	3
1.1.2 Tecido Industrializado	100	141	233	282	331
1.1.3 Filmes de PVC	100	97	95	104	101
1.1.4 Adesivos, Pastas, Lacas, Aditivo	100	105	136	114	159
1.1.5 Outras matérias primas	100	100	200	0	0
1.2 Outros insumos	100	79	71	71	79
1.2.1 Embalagens	100	71	57	57	57
1.2.2 Laminado PVC Reforçado Similar	100	138	45	29	175
1.2.3 Outros insumos	100	86	86	86	100
1.3 Energia Elétrica	100	100	100	108	117
1.4 Outros custos variáveis	100	85	100	110	85
2 Custos fixos	100	111	111	111	111
2.1 Mão de obra direta	100	98	98	98	98
2.2 Depreciação	100	84	84	84	84
2.3 Outros Custos Fixos	100	101	101	101	101
2.4 Ociosidade Mão de Obra	100	467	467	467	467
3. Custo de produção (1+2)	100	97	98	103	104

Mantendo-se constantes os custos fixos de P2 nos períodos subsequentes, verificou-se que o custo de produção por quilograma do produto aumentaria de P2 para P3 o equivalente a 1,1%, de P3 para P4, 4,5% e, de P4 para P5, 1,7%. Ao considerar a variação de P1 para P5, o custo de produção aumentaria 4,3%.

No que tange à relação custo de produção/preço, o indicador apresentaria elevação equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e a [CONFIDENCIAL] p.p. no intervalo seguinte, de P4 para P5. De P4 para P5, tal relação apresentaria queda de [CONFIDENCIAL] p.p. De P1 a P5, a relação entre custo de produção e preço elevaria [CONFIDENCIAL] p.p. A tabela a seguir sumariza a relação mencionada:

**Participação do Custo no Preço de Venda no Mercado Interno,
com custos fixos ajustados em P3, P4 e P5
em número índice de R\$ corrigidos/kg**

	Preço de Venda no Mercado Interno (A)	Custo de Produção (B)	Relação (B/A) (%)
P1	100	100	100
P2	100	97	97
P3	101	98	97
P4	100	103	103
P5	103	104	102

Logo, mesmo que a indústria doméstica mantivesse, em P3, P4 e P5, o consumo cativo observado em P2, seguiria sendo observada tendência de aumento no custo de manufatura em P3, P4 e P5, bem como deterioração na relação custo/preço em P3 e P4 e comparando-se P1 com P5.

7.3 - Dos possíveis outros fatores causadores de dano e da não atribuição

Consoante o determinado pelo inciso II do § 1º c/c § 4º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período analisado.

7.3.1 - Volume e preço de importação das demais origens

Esclarece-se que, por equívoco, quando da elaboração do Parecer DECOM nº 12, de 18 março de 2015, a relação entre o preço CIF das importações brasileiras oriundas das origens não investigadas e o preço das importações oriundas das origens investigadas, em porcentagem, foi informada de maneira incorreta. Nesse sentido, tem-se a seguir os dados retificados.

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras oriundas das demais origens, que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído de forma significativa, tendo em vista que esse volume foi inferior ao volume das importações a preços de dumping em todo o período de análise. Durante o período em análise, essas importações representaram no máximo 4,9% do total das importações brasileiras. Ademais, o preço CIF das importações brasileiras oriundas das origens não investigadas foram superiores aos praticados pelas origens analisadas em todos os períodos: 63% em P1, 71,7% em P2, 72,3% em P3, 70,2% em P4 e 72,4% em P5.

7.3.2 - Impacto de eventuais processos de liberalização das importações

Conforme mencionado anteriormente, a alíquota do II dos produtos classificados na NCM 3921.90.19 foi elevada de 16% para 25% pelo período de 12 meses através da Resolução Camex nº 70, de 2012. Importante ressaltar que a mesma resolução também criou um Ex Tarifário com a seguinte descrição: “Ex 001 Qualquer produto classificado no código 3921.90.19, exceto laminado de PVC com reforço têxtil (“Lona”)”. Para os produtos enquadrados nessa exceção a alíquota manteve-se em 16%.

Ao término da vigência do Ex Tarifário, quando houve o retorno da alíquota do imposto de importação ao patamar de P3, o aumento das importações de P4 para P5, de 35,9%, foi inferior ao aumento ocorrido de P2 para P3, de 48,6%, situação em que não houve alteração de alíquotas e impacto de eventual processo de liberalização como de P4 para P5. De tal maneira, em que pese parte do eventual dano à indústria doméstica entre P4 e P5 poder ser atribuído ao fim da elevação tarifária, tal fato não explica por si só a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ao longo de todo o período de análise de dano.

7.3.3 - Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Segundo a peticionária, não houve mudanças no padrão de consumo ou qualquer evento que possa justificar o dano observado.

Igualmente, não se pôde constatar a ocorrência deste possível outro fator de dano a partir das respostas aos questionários recebidas, tampouco das manifestações protocoladas até o 98º dia da investigação.

Quanto ao mercado brasileiro de lonas de PVC, este apresentou crescimento de 32,6% de P1 para P5, caracterizado por movimento de alta de 7,1% de P1 para P2 e de 23,3% de P2 para a P3, tendo sofrido retração de 11,4% de P3 para P4, com posterior crescimento de 13,3% em P5, em relação ao período anterior.

De maneira semelhante, o consumo nacional aparente de lona de PVC apresentou crescimento de 25% de P1 para P5, caracterizado pelas altas de 6,7% de P1 para P2 e de 17,9% de P2 para a P3, tendo sofrido retração de 9,4% de P3 para P4, com posterior crescimento de 9,6% em P5, em relação ao período anterior.

Dessa forma, o dano à indústria doméstica apontado anteriormente não pode ser atribuído às oscilações do mercado, uma vez que não houve contração da demanda no mercado brasileiro nem no consumo nacional aparente ao longo do período objeto de análise que pudesse causar dano à indústria doméstica.

7.3.4 - Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de lona de PVC pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles. Ressalta-se que as empresas importadoras Serilon e Portofino alegaram em manifestação que a Sansuy dificulta o processo de distribuição do produto, contudo, não apresentaram provas acerca das alegações. A Indústria Doméstica, por outro lado, desconhece tais afirmações e afirma já possuir rede de distribuição estruturada.

7.3.5 - Progresso tecnológico

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado em detrimento do nacional. O produto importado das origens investigadas e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado. Segundo consta na petição e das informações trazidas aos autos pelas demais partes, as rotas de produção e matérias - primas para a produção do produto objeto da investigação têm sido utilizadas, no que é relevante, desde antes do início do período de análise.

7.3.6 - Desempenho exportador

Com relação ao desempenho exportador, conforme informações constantes da petição e verificadas na sede da Sansuy, constatou-se que a indústria doméstica apresentou queda do volume exportado de lona de PVC de 3,3% de P1 para P2, 56% de P2 para P3 e 45,7% de P3 para P4, com posterior aumento de 14,2% de P4 para P5. Ao longo do período, de P1 para P5, houve queda de 73,6% no volume de exportações.

Concomitantemente à queda no volume exportado, também houve redução na proporção das vendas ao mercado externo sobre as vendas totais da indústria doméstica. Enquanto em P1 as exportações representavam 12,8% das vendas totais, esse percentual, embora tenha aumentado [CONFIDENCIAL] p.p. em P2, sofreu quedas de [CONFIDENCIAL] p.p. em P3, [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 e ficou estável em P5, sempre com relação ao período anterior, terminando a série com 5,3% de vendas no mercado externo sobre as vendas totais, [CONFIDENCIAL] p.p menor em relação a P1.

Ainda assim, não há como atribuir parcela significativa do dano constatado nos indicadores econômicos da indústria doméstica ao desempenho exportador, pois apesar da queda no volume de exportações, as vendas no mercado externo não ultrapassaram 15,6% das vendas totais da Sansuy durante o período de análise. Além disso, fica evidente que não há deslocamento de vendas do mercado doméstico para abastecimento do externo.

7.3.7 - Produtividade da indústria doméstica

A produtividade, nesse caso, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período da indústria doméstica foi decrescente até P3, quando caiu 16,5% comparativamente a P1. De P3 para P4 a produtividade cresceu 8,6%, mas declinou 1% de P4 para P5. De P1 para P5, a produtividade caiu 10,3%.

Ademais, o peso do fator mão de obra, levando-se em conta já o custo com ociosidade, em relação ao custo total do produto representou, nos períodos em análise, os seguintes percentuais: P1: [CONFIDENCIAL]%, P2: [CONFIDENCIAL]%, P3: [CONFIDENCIAL]%, P4: [CONFIDENCIAL]% e P5: [CONFIDENCIAL]%. Nesse sentido, tem-se que a mão de obra representou baixo percentual do custo total de produção, mínimo de [CONFIDENCIAL]% em P1 e máximo de [CONFIDENCIAL]% em P3. A queda da produtividade, comparativamente entre os períodos analisados, evidencia-se nessa última relação quando o peso da mão de obra sobre o custo de produção apresenta elevação.

Conquanto esse indicador tenha peso relevante no cálculo da eficiência dos fatores de produção empregados pela indústria doméstica, não é possível atribuir o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica exclusivamente a este fator, ainda mais porque, provavelmente, a queda na produtividade foi advinda da redução da produção e do conseqüente impacto dessa redução sobre os

ganhos de escala adquiridos anteriormente à análise dos efeitos das importações chinesas e sul - coreanas a preços de dumping sobre os indicadores da indústria doméstica.

7.3.8 - Das vendas das outras empresas

O dano à indústria doméstica apontado anteriormente não pode ser atribuído às vendas de outras empresas fabricantes conhecidas do produto no Brasil. Isso porque as vendas de lona de PVC pelas outras empresas decresceram durante o período de análise. A tabela abaixo apresenta a evolução das vendas no mercado interno.

Vendas no Mercado Interno em número índice de kg

	P1	P2	P3	P4	P5
Sansuy	100	77	63	60	70
Demais Empresas	100	107	107	87	51

Observa-se que as vendas das demais empresas aumentaram de 7,4% de P1 para P2, mas decresceram a partir de então, apresentando variações negativas de 0,7% de P2 para P3, 18% de P3 para P4 e de 41,5% de P4 para P5. Ao considerar os extremos da série, as vendas caíram 48,8%, queda esta que foi muito mais expressiva, tanto em termos relativos quando absolutos, do que a redução observadas nas vendas da indústria doméstica.

Além disso, essas empresas reduziram sua participação de maneira muito mais significativa do que a indústria doméstica no mercado brasileiro, conforme se pode verificar na tabela a seguir.

Participação das Vendas no Mercado Brasileiro em número índice de porcentagem

	P1	P2	P3	P4	P5
Sansuy	100	73	48	52	53
Demais Empresas	100	100	81	75	39
Importações Origens Investigadas	100	103	125	130	156
Importações Outras Origens	100	142	79	37	53

Portanto, tampouco se pode atribuir o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica às vendas das outras empresas produtoras nacionais.

7.3.9 - Do consumo cativo

No período em análise, segundo informações complementares àquelas fornecidas na petição, a lona de PVC de fabricação própria da indústria doméstica foi utilizada para consumo cativo na produção de **[CONFIDENCIAL]**.

O consumo cativo da peticionária é detalhado na tabela seguinte:

Consumo cativo de lona de PVC em número índice de kg

	P1	P2	P3	P4	P5
Sansuy	100	105	100	102	93

No período em análise, houve redução do consumo cativo em 6,9% em P5, comparativamente a P1. Esse consumo oscilou durante todo o período de investigação, apresentando aumentos de 5,1% de P1 para P2 e de 1,9% P3 a P4. Em sentido contrário, decresceu 5,1% de P2 a P3, e 8,5% de P4 a P5.

A tabela a seguir indica a relação entre as quantidades de lona de PVC consumidas cativamente e as quantidades produzidas no período:

Consumo e Produção em número índice de kg

	Consumo Cativo (A)	Produção (B)	Relação A/B (%)
P1	100	100	100
P2	105	96	109
P3	100	83	121
P4	102	80	127
P5	93	75	123

A relação entre o consumo cativo de produto de fabricação própria e a produção aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P5. Ao longo do período, cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e caiu [CONFIDENCIAL] p.p de P4 para P5.

A tabela seguinte apresenta o respectivo valor de transferência dos volumes consumidos cativamente pela indústria doméstica:

Valor de transferência Unitário em número índice

	Consumo Cativo (kg)	Valor de transferência (mil R\$ corrigidos)	Valor de transferência unitário (R\$ corrigidos/kg)
P1	100	100	100
P2	105	96	91
P3	100	94	94
P4	102	97	96
P5	93	94	101

Observou-se que o valor de transferência por tonelada consumida cativamente se reduziu [CONFIDENCIAL]% de P1 a P2 e, a partir de então, apresentou evolução crescente: 8,8% de P1 a P2 e, a partir de então, apresentou evolução crescente: 3,4% de P2 para P3, 1,6% de P3 para P4 e 5,4% de P4 para P5. Considerando todo o período, esse valor aumentou 0,9%.

Avaliou-se, adicionalmente, a relação entre o valor de transferência da lona de PVC e seu custo de produção, ambos em reais corrigidos por quilograma, como mostra a tabela seguinte:

Valor de transferência e Custo de Produção em número índice de R\$ corrigidos/kg

	Valor de transferência (A)	Custo de Produção (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100	100	100
P2	91	97	94
P3	94	102	93
P4	96	102	94
P5	101	106	95

A relação entre o valor de transferência e o custo de produção unitários se reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. e de P2 a P3, a partir de quando cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5. Comparativamente a P1, essa relação acumulou queda de [CONFIDENCIAL] p.p. em P5.

A partir dos dados apresentados, conclui-se que de P1 para P5 houve queda de 6,9% no consumo cativo mesmo com a empresa tendo destinado maior percentual de sua produção ao consumo cativo. Adicionalmente, observa-se queda total da produção de 24,6%, de P1 para P5. Logo, independente do destino dado ao produto, houve queda substancial na produção da empresa, o que resultou em queda de [CONFIDENCIAL]% no grau de ocupação da capacidade instalada. A partir disso, conclui-se que o desempenho do consumo cativo não contribuiu significativamente para afastar a relação causal entre dano e dumping.

7.3.10 - Do preço das importações do produto objeto da investigação na ausência da prática de dumping

Conforme cálculos desenvolvidos no item 6.1.7.4, com exceção da empresa sul - coreana Hanwha, observou-se que o preço praticado por todas as produtoras/exportadoras selecionadas que responderam ao questionário enviado ingressaria no mercado brasileiro, na ausência da prática de dumping, significativamente subcotado em relação aos preços praticados pela indústria doméstica.

Com efeito, observou-se que, na ausência da prática desleal de comércio, a subcotação apurada para as empresas Starflex, Fuxing Compound, Zhejiang Ganglong, Zhejiang Hailide e Shanghai Nar alcançariam os seguintes patamares, respectivamente: 47,5%, 28,7%, 28,9%, 29,2% e 29,2%.

Desta forma, verifica-se que o preço praticado pelas empresas respondentes, na ausência da prática de dumping, pode ter contribuído, de forma importante, para o dano experimentado pela indústria doméstica. Faz-se necessário, portanto, aprofundamento do impacto deste outro fator de dano.

7.4 - Da conclusão preliminar a respeito causalidade

Para fins de determinação preliminar, considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, verificou-se que as importações das origens investigadas a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência de dano à indústria doméstica constatados nos itens 6.1 e 6.2 deste documento.

Não obstante, reputa-se ser necessário aprofundamento do impacto do preço praticado pelas produtoras/exportadoras estrangeiras, na ausência do dumping, sobre o preço da indústria doméstica.

8 - Das outras manifestações

A Serilon, em manifestação apresentada conjuntamente à resposta ao questionário do importador, em 14 de maio de 2015, afirmou que a indústria doméstica não teria capacidade instalada para fornecer o volume consumido atualmente e que as importações seriam uma necessidade. Ademais, segundo a empresa, diversos produtores nacionais também seriam importadores, bem como a própria Sansuy que importou lona de PVC da Coreia do Sul, o que provaria a ausência de capacidade e da pluralidade dos produtos exigidos pelo mercado.

A importadora Portofino menciona, também em sua resposta ao questionário do importador, e mais especificamente sobre o mercado de toldos e coberturas, ao longo das folhas 2.760 e 2.761 dos autos

restritos do processo, haver vantagem competitiva na importação do produto objeto da investigação, em relação ao similar doméstico, em razão de requisitos técnicos, estratégicos e logísticos.

Do ponto de vista técnico, a importadora alega que quanto menor o empenho gasto em soldagens, menos será o custo de produção das empresas que confeccionam coberturas, galpões industriais, tendas e toldos, sendo assim, um diferencial nesse mercado concorrido.

Sobre os aspectos estratégicos, a empresa alega que o fato de a Sansuy, nesse mercado de toldos e coberturas, ser concorrente com seus clientes no mercado a jusante, faz com que ela não ofereça condições comerciais favoráveis aos seus concorrentes, tornando-se necessária a aquisição do produto importado para viabilizar a concorrência. Adiciona ainda que a Sansuy *“é tecnicamente incapaz de oferecer um produto com os diferenciais necessários para uma melhoria de processos produtivos em razão de seu arcaico parque industrial, como já mencionado.”*

Com relação à manifestação protocolada no dia 1º de julho de 2015 pelas partes interessadas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, ZWKA e Shanghai Nar, nos documentos em questão, as empresas e a associação chinesas requereram, ainda, que fosse concedido tratamento individual e diferenciado a cada produtora/exportadora, na medida em que cumprem todos os requisitos para concessão do benefício. Segundo consta da manifestação conjunta das empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, e da ZWKA:

O artigo 6.12 do Acordo Antidumping dispõe que as autoridades devem, em regra, determinar a margem individual de dumping para cada exportador conhecido ou produtor do produto sob investigação. O artigo 6.13.2 também do referido Acordo, estipula que nos casos em que as autoridades tenham limitado o seu exame, determinarão ainda assim uma margem de dumping individual para qualquer exportador ou produtor não selecionado inicialmente e que apresente as informações necessárias em tempo hábil para que essas sejam consideradas durante o curso da investigação.

Da mesma forma, o artigo 27, bem como o artigo 28, §6º do Decreto n.º 8.058 de 2013, dispõem que o exportador que apresentar a necessária informação a tempo de que esta seja considerada durante o processo de investigação, fará jus à aplicação de margem individual de dumping.

[...]

De tal forma, requerem sejam reconhecidos os direitos advindos das participações ativas na presente investigação. Em outras palavras, trata-se do direito de as empresas participantes terem uma medida diferenciada e individual, em detrimento daquelas empresas que optaram por não contribuir com a investigação. (fls. 4.418 - 4.419)

Ademais, as referidas partes solicitam que, no caso de eventual imposição de direito antidumping, o percentual fosse determinado de acordo com a margem de subcotação, caso essa fosse inferior à margem de dumping. Segundo consta da manifestação, o antidumping deve ser suficiente apenas para eliminar, neutralizar ou evitar o prejuízo, de modo a se aplicar a menor intervenção estatal possível às relações comerciais.

8.1 - Dos comentários acerca das outras manifestações

Com relação à manifestação no sentido de que a indústria doméstica não seria capaz de atender ao mercado interno ou de que não forneceria o produto com a qualidade necessária para certas aplicações, destaca-se que não é pré-requisito para a aplicação de direito antidumping a capacidade de atendimento, pela indústria doméstica, da totalidade da demanda nacional. Isso porque a aplicação de direito

antidumping não visa impedir as importações do produto objeto da investigação, mas neutralizar os efeitos da prática desleal que causa dano à indústria nacional.

Isso não obstante, cumpre repisar que a indústria doméstica manteve, ao longo do período de análise de dano, elevado grau de ociosidade. Com efeito, ainda considerando a produção conjunta do produto objeto da investigação e dos demais produtos que compartilham a mesma linha de produção, a Sansuy chegou a ocupar, no máximo, [CONFIDENCIAL]% de sua capacidade instalada. Já em P5, quando esse indicador atingiu seu nível mínimo, observou-se ocupação de [CONFIDENCIAL]%.

Considerando-se apenas o produto similar doméstico, constatou-se grau de ocupação mínimo de 16,5% (P5) e máximo de 22,7% (P1).

Assim, a par dos números analisados, conclui-se que a Sansuy possui capacidade instalada suficiente para suprir parcela significativamente maior da demanda brasileira.

Quanto às manifestações trazidas aos autos pelas empresas Fuxing Plastic, Zhejiang Ganglong, ZWKA e Shanghai Nar, concernentes à imposição de concessão de tratamento individualizado, quando da quantificação da margem de dumping, e, conseqüentemente, de eventual direito a ser imposto, assim como à solicitação de utilização da regra do menor direito (art. 9.1 do Acordo Antidumping e art. 78, § 1º, do Decreto nº 8.058, de 2013), restaram prejudicadas as suas análises, uma vez que, consoante exposto no item 9 deste documento, julgou-se apropriado não recomendar a aplicação da medida protetiva.

Não obstante, frise-se que, conforme demonstrado no item 4 deste documento, foram calculadas margens individualizadas de dumping para todos os produtores/exportadores selecionados que responderam ao questionário enviado, em atenção ao art. 6.10 do Acordo Antidumping e aos arts. 27 e 28 do Regulamento Brasileiro.

9 - DA RECOMENDAÇÃO

Consoante reza o art. 3.5 do Acordo Antidumping, deve ser demonstrado que as importações a preços de dumping estão, por meio dos efeitos da prática desleal de comércio, causando dano à indústria doméstica.

A partir das análises desenvolvidas ao longo deste documento, foi possível concluir, preliminarmente, pela prática de dumping nas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, bem como pela existência de dano suportado pela indústria doméstica.

Inobstante, conforme demonstrado preliminarmente no item 6.1.7.4, parcela significativa da pressão exercida sobre os preços da indústria doméstica não advém dos efeitos do dumping. Com efeito, ainda se exportado a preço equivalente ao valor normal, vale dizer, na ausência da prática desleal de comércio, o produto objeto da investigação chegaria ao Brasil substancialmente subcotado em relação aos valores praticados pela Sansuy.

Cabe ressaltar, contudo, a pendência de uma série de questões relativas ao valor normal nas informações complementares solicitadas aos produtores exportadores sul - coreanos, inclusive no que se refere às características de Resistência à Ruptura dos produtos e a possibilidade de comparação dos distintos modelos exportados com aqueles vendidos pela indústria doméstica de maneira a se efetuar os exercícios relativos à análise de subcotação e magnitude da margem de dumping em plena atenção ao princípio da justa comparação. É muito provável, portanto, que em decorrência da apresentação de

(Fls. 98 da Circular SECEX nº 46, de 17/07/2015).

informações complementares e das verificações *in loco* nos exportadores haja substancial alteração com relação aos valores normais utilizados para fins de determinação final.

À conta disso, não se pôde constatar, neste momento, inequívoco nexos causal entre o dumping e o dano.

Assim, recomenda-se o seguimento da investigação, sem aplicação de direito provisório, para o aprofundamento da avaliação do nexos de causalidade entre ambos.