



MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS  
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 70, DE 21 DE NOVEMBRO DE 2016  
(Publicada no D.O.U. de 22/11/2016)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, 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 52272.001392/2016-01 e do Parecer nº 53, de 14 de novembro de 2016, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, comumente classificadas nos itens 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da Federação da Rússia e da República Popular da China, e o vínculo significativo entre as exportações 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 os Estados Unidos da América como terceiro país de economia de mercado.
3. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

RENATO AGOSTINHO DA SILVA

## ANEXO I

### 1. DO PROCESSO

#### 1.1. Da petição

No dia 29 de abril de 2016, de acordo com a Portaria SECEX no 58, de 29 de julho de 2015, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A. (ArcelorMittal), Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e Gerdau Açominas S.A. (Gerdau), em conjunto denominadas peticionárias, protocolaram, no Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, doravante denominados “produtos laminados planos a quente”, quando originárias da Federação da Rússia (Rússia) e da República Popular da China (China), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, consoante o disposto no art. 37 do Decreto no 8.058, de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro.

Após o exame preliminar da petição, em 12 de maio de 2016, solicitaram-se às peticionárias, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio dos Ofícios nºs 2.995, 2.996, 2.997 e 2.998/2016/CGMC/DECOM/SECEX, informações complementares àquelas fornecidas na petição. Diante do prazo de resposta, as peticionárias pediram justificadamente sua postergação, o que foi concedido em 23 de maio de 2016, observando-se o art. 194 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em 30 de maio de 2016, foi então protocolada tempestivamente a documentação requerida com dados revisados pelas peticionárias.

Posteriormente, nos dias 13, 14 e 21 de junho de 2016, as peticionárias encaminharam, voluntariamente, informações adicionais com vistas a complementar e/ou corrigir dados fornecidos anteriormente.

Ressalta-se que a empresa Usiminas S.A. apresentou, em resposta ao pedido de informações acerca do volume de produção e vendas no período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015, a totalidade dos dados requeridos com a finalidade de compor a indústria doméstica, com base no disposto na Portaria SECEX nº 41, de 2013, que regulamenta a elaboração de petições de investigações antidumping.

Em 18 de maio de 2016, foi encaminhada à Usiminas, por meio do Ofício nº 3.172/2016/CGMC/DECOM/SECEX, solicitação de informações complementares, as quais foram apresentadas tempestivamente em 30 de maio de 2016. No dia 15 de junho de 2016, a empresa encaminhou, voluntariamente, informações adicionais com vistas a esclarecer e complementar os dados anteriormente enviados. Posteriormente, no dia 8 de julho, a Usiminas apresentou correções acerca de dados apresentados anteriormente para fins de composição da indústria doméstica. As explicações acerca das alterações dos dados submetidos anteriormente foram protocoladas no dia 13 de julho de 2016.

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

Em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, em 18 de julho de 2016, os governos da China e da Rússia foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo, por intermédio dos Ofícios nºs 5.506, 5.507 e 5.508/2016/CGMC/DECOM/SECEX.

### **1.3. Do início da investigação**

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de produtos laminados planos a quente da China e da Rússia 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 meio da Circular SECEX nº 45, de 19 de julho de 2016, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 20 de julho de 2016.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação, além das petionárias, os outros produtores nacionais – Aperam South América e Usiminas S.A. –; os produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto da investigação e os importadores brasileiros; bem como os Governos da China e da Rússia. Ademais, constava, da referida notificação, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 45, de 19 de julho de 2016, que deu início à investigação.

Ressalta-se que os importadores e produtores/exportadores foram identificados por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB).

Em atenção ao § 4º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi disponibilizada ainda, na notificação aos produtores/exportadores e aos governos da China e da Rússia, por meio de endereço eletrônico, cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

Foi dada oportunidade ao governo da China de manifestar-se com o objetivo de esclarecer se as empresas listadas eram exportadoras, *trading companies* ou produtoras do produto objeto da investigação.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado, na notificação de início aos importadores 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=3961>). Ademais, foi informado o prazo de trinta dias, contado da data de ciência da correspondência, para restituição do questionário, que expirou em 30 de agosto e 2 de setembro de 2016, para os importadores brasileiros e para os exportadores, respectivamente.

Ressalta-se que foi encaminhado Ofício nº 5.810/2016/CGMC/DECOM/SECEX ao outro produtor nacional solicitando informações referentes à quantidade produzida e comercializada do produto similar no mercado brasileiro.

Adicionalmente, atendendo ao disposto no § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar os Estados Unidos da América (EUA) como país substituto de economia de mercado para o cálculo do valor normal da China, já que esta não é considerada, para fins de investigação de defesa comercial, país de economia de mercado. Conforme o § 3º desse artigo, dentro do prazo improrrogável de 70 (setenta) dias, contado da data de início da

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

investigação, os produtores, os exportadores ou o peticionário poderiam se manifestar a respeito da escolha do terceiro país e, caso não concordassem com esta, poderiam sugerir terceiro país alternativo.

Também foram notificados do início da investigação o governo dos EUA e as empresas estadunidenses AK Steel Corporation, ArcelorMittal USA LLC, Nucor Corporation, SSAB Enterprises LLC, Steel Dynamics, United States Steel Corporation, California Steel Industries, Inc., NLMK Indiana, North Star Bluescope Steel LLC e NLMK, produtoras do produto similar nos EUA indicadas pelas peticionárias no início da investigação. Na ocasião, também foi encaminhado o endereço eletrônico no qual poderia ser obtido o questionário de terceiro país.

Ressalte-se que, em virtude de o número de produtores/exportadores chineses identificados ser expressivo, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, 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, foram selecionados os produtores/exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação dessa origem para o Brasil.

Os produtores/exportadores selecionados, responsáveis por 90,7% das exportações para o Brasil originárias da China, durante o período de investigação de dumping, foram: Baoshan Iron & Steel Co. Ltd, Bengang Steel Plates Co. Ltd, Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading, Hebei Iron & Steel Co. Ltd, Maanshan Iron & Steel Company Ltd., Tangshan Guofeng Iron And Steel Company, Tangshan Hemujia International Trade Co., Ltd. e Tangshan Iron And Steel Company Ltd.

Com relação à seleção realizada dos produtores/exportadores da China, foi comunicado ao governo e aos produtores/exportadores chineses que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas, mas que não garantiriam inclusão na seleção e nem cálculo da margem de dumping individualizada. Na mesma ocasião, o governo e os produtores/exportadores foram informados de que poderiam se manifestar a respeito da seleção realizada no prazo de 10 dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação. A seleção realizada não foi objeto de contestação.

Ressalta-se que a empresa WEG Equipamentos Elétricos S.A. solicitou, no dia 9 de agosto de 2016, pedido de inclusão como parte interessada na presente investigação com base no inciso V do §2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, apontando ser afetada pela prática investigada, uma vez que, a despeito de não ter importado o produto investigado ao longo do período de investigação, o preço do produto importado seria importante para negociação de preços com a indústria doméstica. Aceitou-se o pedido por meio do Ofício nº 6.024/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2016.

A associação China Iron and Steel Association igualmente solicitou reconhecimento como parte interessada nos termos do inciso III do § 2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, o qual foi deferido por meio do Ofício nº 6.023/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2016.

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

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

As peticionárias e a Usiminas S.A. apresentaram suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação de suas informações complementares.

Já o produtor Aperam South America apresentou, em 18 de agosto de 2016, por meio eletrônico, dados referentes à quantidade produzida e comercializada do produto similar no período objeto de investigação de dano.

### **1.5.2. Dos importadores**

As empresas Unylaser – Indústria Metalúrgica Ltda. apresentou tempestivamente sua resposta ao questionário enviado, dentro do prazo previsto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013. As empresas Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda., Ferronorte Industrial Ltda., Juresa Industrial de Ferro Ltda., Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimec S/A - centro de serviços em Aço Ltda., S&P Brasil Ventilação Ltda. e Whirlpool S.A. após solicitarem a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do mesmo artigo, apresentaram resposta ao questionário dentro do prazo estendido.

Solicitou-se a apresentação de informações complementares ao questionário às empresas Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda., Ferronorte Industrial Ltda., Juresa Industrial de Ferro Ltda., Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimec S/A - Centro de Serviços em Aço Ltda. e S&P Brasil Ventilação Ltda. As empresas Ferronorte, Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimec e S&P Brasil Ventilação Ltda. responderam tempestivamente ao pedido de informações complementares. As empresas Juresa e Amazon Aço solicitaram, tempestivamente e acompanhado de justificativa, prorrogação do prazo para resposta ao pedido de informação complementar.

A empresa Juresa protocolou a resposta ao pedido de informação complementar dentro prazo prorrogado. Quanto a Amazon Aço, o prazo limite para protocolo se encerra em data posterior a elaboração desta circular.

Destaca-se que a regularização dos representantes de todas as empresas que responderam ao questionário do importador ocorreu tempestivamente.

### **1.5.3. Dos produtores/exportadores**

O exportador russo JSC Severstal, após solicitar extensão de prazo tempestivamente e acompanhado de justificativa, segundo o disposto no §1º do art. 50 do Regulamento Brasileiro, apresentou resposta ao questionário do exportador.

No caso da China, como já mencionado anteriormente, em razão do elevado número de produtores/exportadores de laminados planos a quente desse país e tendo em vista o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto n-º 8.058, de 2013, foi efetuada seleção das empresas responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações destas origens para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

As empresas selecionadas Baoshan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading, Hebei Iron & Steel Co. Ltd., Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e Tangshan Iron And Steel Company Ltd., após solicitarem extensão de prazo, tempestivamente e acompanhado de justificativa, segundo o disposto no §1º o art. 50 do Regulamento Brasileiro, apresentaram respostas ao questionário do exportador.

As empresas selecionadas Tangshan Guofeng Iron And Steel Company e Tangshan Hemujia International Trade Co. Ltd. não responderam ao questionário dentro do prazo inicialmente previsto e tampouco solicitaram a extensão do prazo para a resposta.

Registre-se que não foram apresentadas respostas de maneira voluntária por produtores/exportadores chineses não selecionados.

Após análise das respostas supramencionadas, constatou-se a necessidade de esclarecimentos e informações complementares. Assim, foi encaminhado o Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX para o produtor/exportador russo e os Ofícios nº 6.786, 6.806, 6.807, 6.820/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de setembro de 2015, às seis empresas chinesas que responderam ao questionário, tendo sido concedido prazo de 10 (dez) dias, contados da ciência, para apresentação das respostas.

Ressalte-se que o prazo para resposta às informações complementares é posterior à data de elaboração desta circular. Dessa forma, a determinação preliminar levou em consideração apenas informações presentes nos autos do processo até o dia 8 de novembro de 2016.

#### **1.5.4. Do pedido de relacionamento ou associação entre as partes interessadas**

De acordo com o § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se: I - uma delas ocupar cargo de responsabilidade ou de direção em empresa da outra; II - forem legalmente reconhecidas como associados em negócios; III - forem empregador e empregado; IV - qualquer pessoa, direta ou indiretamente, possuir, controlar ou detiver cinco por cento ou mais das ações ou títulos emitidos com direito a voto de ambas; V - uma delas, direta ou indiretamente, controlar a outra, inclusive por intermédio de acordo de acionistas; VI - forem ambas, direta ou indiretamente, controladas por uma terceira pessoa; VII - juntas controlarem direta ou indiretamente uma terceira pessoa; VIII - forem membros da mesma família; ou IX - se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

Com exceção do produtor/exportador selecionado Maanshan Iron & Steel Company Ltd., os outros produtores/exportadores chineses selecionados que responderam tempestivamente ao questionário do produtor/exportador fizeram solicitação para enquadramento de empresas como entidade comercial única com vistas a estabelecer grupos que atuam no processo de produção e exportação do produto objeto desta investigação, conforme disciplinado no parágrafo anterior.

Dessa forma, o produto/exportador selecionado Baoshan Iron & Steel Co. Ltd. solicitou que as empresas Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd. e Baosteel America Inc. fossem consideradas relacionadas a ele, tendo apresentado, em sua resposta ao questionário, documentos comprobatórios que atestassem esse relacionamento. Esse grupo será doravante denominado Grupo Baosteel.

De igual maneira, o produtor/exportador Hebei Iron & Steel Co. Ltd. solicitou que outro produtor/exportador selecionado, a Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd., bem como as empresas não selecionadas Chengde Iron & Steel Group Co. Ltd. e Chengde Steel Logistics Co. Ltd. fossem consideradas relacionadas a ele. Além dessas, a Hebei também pediu relacionamento para a empresa Handan Iron & Steel Group Co. Ltd., embora esta não tenha exportado para o Brasil no período desta investigação. Em resposta ao questionário da Hebei, entretanto, não foram fornecidos elementos de provas suficientes para comprovar, com base no § 10 do art. 14 supramencionado, que as empresas acima citadas fazem parte da mesma estrutura organizacional. Reiterou-se, por meio de pedido de informações complementares, a necessidade de comprovação documental desse relacionamento, sob pena de desconsideração do pedido e dos dados das empresas não relacionadas. Apesar disso, foi aceito preliminarmente o pedido feito, considerando que o prazo final para restituição das informações complementares é dia 17 de novembro. Tal grupo será doravante denominado Grupo Hebei. Cabe

ressaltar ainda que, em documento protocolado no SDD em 8 de novembro de 2016, foi informado que a empresa Hebei Iron & Steel Co., Ltd. havia passado por alteração de sua razão social, adotando a denominação Hesteel Co., Ltd a partir de 6 de junho do ano corrente.

As empresas selecionadas Bengang Steel Plates Co. Ltd. e Benxi Iron and Steel (Group) Int'l Economic and Trading Co. Ltd. também solicitaram enquadramento como entidade comercial única. No entanto, elas não conseguiram apresentar elementos de provas necessários para comprovar relacionamento em suas respostas do questionário do produtor/exportador. Igualmente, por meio de pedido de informações complementares, reafirmou-se a necessidade de envio de elementos de fato e de direito para fins dessa comprovação. Entretanto, conforme apontado no parágrafo anterior, preliminarmente tais empresas serão tratadas como grupo, denominado Grupo Bengang.

Salienta-se novamente que foram acatados preliminarmente todos os pedidos de relacionamento, condicionando-os à comprovação mediante prova documental, sob pena de desconsideração dos pedidos e dos dados das empresas não relacionadas.

### **1.6. Da decisão final a respeito do terceiro país de economia de mercado**

O §1º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, determina que, o país substituto consistirá em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado, levando-se em conta as informações confiáveis apresentadas tempestivamente pelo peticionário ou pelo produtor ou exportador.

Para fins de início da presente investigação, conforme o Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, havia sido considerada apropriada a utilização dos Estados Unidos da América (EUA) como país substituto e optou por apurar o valor normal com base nas exportações de laminados planos a quente desse país para o México, levando-se em conta as informações apresentadas tempestivamente pelas petionárias.

Ressalta-se que, apesar de a Rússia estar sujeita à mesma investigação, considerou-se que sua escolha como país substituto não seria adequada para fins de determinação do valor normal da China, uma vez que foram apresentados na petição elementos acerca da deterioração da economia da Rússia que comprometeriam sua utilização como mercado de comparação, como por exemplo, a desvalorização da moeda russa, as sanções comerciais aplicadas e as restrições comerciais existentes às empresas russas. Cabe ressaltar que, em pedido de informações complementares, encaminhado por meio de Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX, à empresa russa Severstal, em 27 de outubro de 2016, foram apresentados questionamentos e solicitados dados sobre essas questões elencadas pelas petionárias.

Conforme indicado no item 1.4 desta circular, foram encaminhados questionários de terceiro país a produtores estadunidenses. Em 7 de novembro de 2016, foi apresentada, pelas petionárias, resposta ao questionário do terceiro país pelo produtor/exportador Arcelor Mittar US LLC. Dessa forma, a respostas ao questionário permitirá apurar o valor normal com base nos dados de venda no mercado interno estadunidense a partir de operações efetivamente realizadas pela empresa respondente.

Com sede nos elementos probatórios disponíveis na condução da presente investigação, mantiveram-se os EUA como país substituto para apurar o valor normal. Tal decisão leva em consideração o grande volume comercializado do produto similar no mercado interno estadunidense, bem como as características do produto comercializado, que é comparável ao produto exportado da China.

### **1.6.1. Das manifestações a respeito da escolha do terceiro país de economia de mercado**

Em 16 de setembro de 2016, a importadora Whirlpool S.A. e, em 28 de setembro de 2016, os produtores/exportadores chineses Baoshan Iron & Steel Co. Ltd, Shanghai Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd, Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd e Maanshan Iron & Steel Company Ltd protocolaram manifestação a respeito da escolha do terceiro país.

Os exportadores chineses questionaram inicialmente a não utilização, para a China, do valor normal construído calculado para a Rússia, com base no argumento trazido pela peticionária de deterioração dos indicadores econômicos do país russo. Para as manifestantes, haveria incoerência dado que essa situação econômica não foi impedimento para a utilização de preços da Rússia para a construção do valor normal para este próprio país. Segundo os exportadores chineses, a “condição especial de mercado”, termo utilizado por eles, deveria resultar na desconsideração dos preços russos nas vendas para o mercado interno e apuração do valor normal construído também para a Rússia, mediante ajuste dos elementos que compõem o custo de produção.

Caso não se considere adequado utilizar para a China o valor normal construído da Rússia, as manifestantes sugeriram a utilização de possíveis outros terceiros países e apresentaram argumentos apontando a existência de informações publicamente disponíveis mais adequadas para fins de determinação de valor normal (exportações do Japão para a Coreia ou, alternativa e subsidiariamente, exportações da Coreia para a Índia).

Nesse sentido, presumiu-se que as importações de laminados planos a quente originárias dos EUA representaram algo em torno de 1% das importações totais brasileiras em P3. As exportações dos EUA representaram 1% das exportações mundiais do produto em P3, o que os posicionou apenas na 15ª posição dentre os principais exportadores de laminados planos a quente mundiais. Além disso, esses dados mostram que os EUA praticaram preços de exportação muito maiores do que os de outras origens, cujas participações nas exportações mundiais foram mais significativas do que a dos EUA.

Expuseram que existiriam pelo menos outros 10 (dez) países, desconsiderando-se China, Rússia e Brasil, com maior representatividade no comércio mundial do produto similar. O Japão, por exemplo, representaria 18% das exportações mundiais do produto similar, enquanto Coreia do Sul representaria 9% das exportações totais, e a França exportaria 5% das exportações mundiais de produtos laminados planos a quente.

Os EUA representariam apenas o 15º país exportador de laminados planos a quente e o preço médio de suas exportações teria superado o preço médio de todos os demais principais países exportadores do produto similar em 2015. As diferenças entre o preço de exportação dos EUA e os preços dos maiores exportadores mundiais evidenciariam que a escolha daquele país como substituto para indicação do valor normal atribuído à China seria particularmente problemática.

Japão e Coreia seriam os principais exportadores depois da China do produto em questão. Adotando-se seus principais destinos de exportação como critério de destino, ter-se-ia que a escolha das exportações (i) do Japão para a Coreia do Sul, bem como as exportações (ii) da Coreia do Sul para a Índia, atenderiam a todos os requisitos estabelecidos pelo art. 46 da Portaria Secex nº 41/2011, e estariam de acordo com as justificativas apontadas na escolha dos EUA como país substituto por ocasião da circular de abertura da presente investigação.

Adicionalmente, os dados da circular de início revelariam que o volume das exportações da Coreia do Sul representou nada menos que 10% do total das importações brasileiras de laminados planos a

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

quente em P3. Ou seja, as importações da Coreia do Sul resultariam 10 vezes mais representativas em relação às importações originárias dos EUA do produto similar.

O preço das exportações da Coreia do Sul para seu principal destino exportador (Índia), portanto, seria também substituto tecnicamente mais adequado para a estimativa do valor normal da China que os EUA.

Desse modo, a utilização das exportações da Coreia do Sul para a Índia, subsidiariamente às exportações do Japão para a Coreia do Sul, resultaria igualmente na ausência de dumping nas exportações de produtos laminados planos a quente da China para o Brasil.

No dia 1º de novembro de 2016, as peticionárias enviaram manifestação referente ao questionamento dos Estados Unidos como terceiro país de economia de mercado a ser utilizado para a determinação do valor normal. As peticionárias entendem que a alternativa sugerida pelas empresas Baoshan Iron & Steel Co. Ltd, Shanghai Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd e Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd, Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e pela associação China Iron and Steel Association não deveria ser aceita. As empresas referidas sugeriram, como proposta de terceiro país de economia de mercado alternativo, a utilização dos dados de exportação de laminados a quente do Japão para a Coreia, da Coreia para a Índia e da Alemanha para Itália, para fins de determinação do Valor Normal, por serem estas as maiores origens exportadoras de laminados a quente, de acordo com dados do World Steel Association. Adicionalmente, França e Taipé Chinês foram sugeridas como origens alternativas.

As peticionárias alegaram que estas não seriam a melhor opção a ser utilizada como terceiro país de economia de mercado para a indicação do valor normal pelo fato de (1) o mercado internacional ter os preços artificialmente suprimidos, em razão da pressão chinesa sobre o mercado mundial e de (2) as origens sugeridas serem alvos de medidas de defesa comercial recentes aplicadas por outros países, o que demonstraria que seus preços são artificialmente baixos.

O preço mundial do aço tem sofrido com o excesso de capacidade produtiva da China – que desde 2013 é equivalente à do resto do mundo –, o que acaba por reduzir os preços mundiais, de modo a tornar impróprio utilizar países reconhecidamente e, por vezes predominantemente exportadores, como critério para escolha de terceiro país.

O excesso da capacidade de produção e a queda da demanda mundial, principalmente em 2015, tornaram as exportações um meio de escoar excedentes de produção a preços baixos. Portanto, os países reconhecidos como grandes exportadores de aço utilizam-se da sua capacidade de produção para inundar mercados nacionais a preços baixos, afetados principalmente pelo efeito China: "determinação" do preço do aço no mercado internacional.

Essa prática levou à aplicação de medidas de defesa comercial contra esses países, demonstrando que eles praticam dumping ou se utilizam de subsídios para incentivar sua produção. De acordo com dados da OMC, Japão, Coreia e Alemanha – assim como as origens alternativas França e Taipé Chinês – são alvos de diversas investigações de dumping e subsídios e por isso não são a melhor opção a ser utilizada como terceiro país de economia de mercado para a indicação do valor normal.

Por outro lado, a peticionária afirmou que não houve qualquer direito aplicado contra a produção de laminados a quente dos Estados Unidos, o que demonstraria que o país não pratica preços desleais e justificaria seus altos preços de exportação, em comparação com os preços baixos de Japão, Coreia e Alemanha.

A peticionária acrescentou que a escolha dos Estados Unidos segue todos os critérios do § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.053/2013 para a escolha do terceiro país de economia de mercado. Os exportadores alegaram que as peticionárias sugeriram os Estados Unidos como opção de terceiro país, apesar de este ser apenas o 15º maior exportador mundial do produto em questão. Entretanto, as peticionárias alegaram que o volume exportado pelos Estados Unidos para México – 599.955 t – está mais próximo do volume exportado pela China ao Brasil – 205.217 t, dado este que foi ignorado pelos exportadores chineses em sua manifestação. Os volumes de exportação do Japão para a Coreia, da Coreia do Sul para a Índia e da Alemanha para a Itália foram de 2.408.187 t, 1.478.825 e 800.395 respectivamente.

Adicionalmente, os Estados Unidos são o terceiro maior produtor mundial de laminados a quente com produção de 89.130 milhões de toneladas de acordo com a World Steel Association. De acordo com dados do Trademap, os Estados Unidos exportam 1,231 milhão de toneladas, tendo um mercado interno de mais de 88 milhões de toneladas de laminados a quente. Com bases em nestes volumes de produção e de exportação os Estados Unidos seriam um dos principais e mais importantes atores no mercado de laminados a quente, apesar de não serem o maior exportador do produto. As peticionárias alegaram ainda que o produto produzido pelos Estados Unidos é similar ao produto investigado e que a disponibilidade e o grau de desagregação das estatísticas necessárias à investigação são plenamente satisfeitas com as informações fornecidas.

Desta forma, segundo as peticionárias, os Estados Unidos, apesar de ser grande produtor, não é o maior exportador mundial, como de conhecimento dos exportadores. Ao mesmo passo, este país vem diminuindo sua capacidade produtiva e pratica preços mais altos que o restante dos grandes exportadores apontados pelos exportadores chineses, pois seus preços não são a preço de dumping. Desta forma, ainda que os exportadores chineses tenham arguido que a escolha teria sido aleatória, a escolha dos Estados Unidos foi feita com base em critério que permitisse aferir um preço mais justo de vendas de laminados a quente no mercado internacional, sem as influências do efeito China, a saber, determinação de preço, excesso de produção, preços baixos e políticas de subsídios para o setor siderúrgico. Além disso, ressalta-se o fato de que os Estados Unidos preenchem os critérios legais para escolha de terceiro país.

### **1.6.2. Dos comentários acerca das manifestações**

Primeiramente, com relação aos questionamentos apresentados pela Whirpool S.A. sobre a utilização dos Estados Unidos da América como país substituto para fins de apuração do valor normal para a China, cabe lembrar que nos termos do §3º do Decreto nº 8.058, de 2013, não há previsão legal para os importadores do produto objeto da investigação proporem terceiro país substituto. Destaca-se, entretanto, que proposições semelhantes de terceiro país alternativo também foram apresentadas por produtores/exportadores.

Com relação aos questionamentos levantados sobre ao valor normal utilizado para fins de início de investigação, destaca-se que nos termos do art. 38 do Regulamento Brasileiro, a petição para início de investigação deve conter indícios da existência de dumping, dano e nexos causal. Nesse sentido, esclarece-se que as informações apresentadas na petição permitiram a conclusão da adequabilidade da utilização dos Estados Unidos da América como terceiro país de economia de mercado substituto ao valor normal da China.

Quanto à alegada incoerência em se utilizar o valor normal da Rússia para apuração do valor normal naquele país e, por outro lado, desconsiderar este valor normal como substituto ao valor normal para China, solicitaram-se informações adicionais ao produtor russo a respeito dos fatores destacados pelas peticionárias acerca da deterioração da economia russa, a fim de auxiliar na conclusão sobre definição do

valor normal a ser utilizado para a Rússia. Além disso, nos termos do § 2 do artigo 15 do Regulamento Brasileiro, sempre que adequado país substituto sujeito à mesma investigação será utilizado para fins de valor normal no caso de país que não seja considerado economia de mercado. Mesmo que não seja considerada adequada utilização de valor normal para país não economia de mercado, não há vinculação prevista em regulamento entre essa condição e a definição do valor normal para próprio país objeto da investigação.

Diante dos dados apresentados ao longo do processo, julgou-se mais adequado a manutenção dos Estados Unidos da América como país substituto, sendo destacado que serão considerados os dados de vendas no mercado interno estadunidense fornecidos pela empresa Arcelor Mittal US LLC. Tal decisão encontra amparo nos termos do §1º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, levando em conta o volume de vendas no mercado estadunidense, a similaridade entre os produtos e o grau de adequação das informações apresentadas.

Com relação aos questionamentos levantados sobre ao valor normal utilizado para fins de início de investigação, destaca-se que nos termos do art. 38 do Regulamento Brasileiro, a petição para início de investigação deve conter indícios da existência de dumping, dano e nexos causal. Nesse sentido, esclarece-se que as informações apresentadas na petição permitiram a conclusão da adequabilidade da utilização do preço de exportação dos Estados Unidos da América para o México como substituto ao valor normal da China.

Destaca-se ainda que com a apresentação de resposta ao questionário de terceiro país, passou-se a contar com dados primários para fins de apuração do valor normal. Tais dados permitem apuração mais adequada do que a proposta dos produtores/exportadores, que solicitaram à utilização dados de exportação, uma vez que permite a comparação mais detalhada entre o valor normal e o preço de exportação, levando em consideração as características do produto e a categoria do cliente. Além disso, os dados serão objetos de verificação *in loco*, permitindo maior confiabilidade da informação utilizada. Por fim, destaca-se que a utilização de preço de exportação de terceiros países poderia também se mostrar inadequada devido à possível prática de dumping por parte dessas origens.

### **1.6.3. Das verificações *in loco***

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificações *in loco* nas instalações da CSN, no período de 22 a 26 de agosto de 2016, em São Paulo - SP; Gerdau, no período de 29 de agosto a 2 de setembro de 2016, em São Paulo – SP; Arcelor Mittal Brasil, no período de 12 a 16 de setembro de 2016, em Vitória – ES; e na Usiminas, no período de 19 a 23 de setembro de 2016, em Belo Horizonte – MG, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Ressalta-se que, no período de 17 a 21 de outubro de 2016, foi realizada nova verificação na CSN, em São Paulo – SP, referente à petição para início de investigação de subsídios acionáveis nas exportações de laminados a quente originárias da China, com vistas a validar os dados submetidos pela empresa no âmbito daquele processo.

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.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas em sua petição e informações complementares, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes nesta circular incorporam os resultados das verificações *in loco* supramencionadas.

As versões restritas dos relatórios de verificação *in loco* constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais. Cópia do relatório de verificação *in loco* realizada na CSN no âmbito do processo de subsídios acionáveis nas exportações de laminados a quente originárias da China foi anexada aos autos do processo em epígrafe.

#### **1.6.4. Das manifestações acerca das verificações *in loco***

Previamente à realização das verificações *in loco* na indústria doméstica, no dia 19 de agosto de 2016, o importador Juresa Ltda. apresentou manifestação apresentando alguns pontos que deveriam ser verificados com especial atenção: a questão da caracterização do produto e CODIPs utilizados e a questão dos dados de capacidade produtiva reportados, considerando a entrada recente da Gerdau no mercado brasileiro.

#### **1.6.5. Dos comentários acerca das manifestações**

Com relação aos questionamentos levantados pela parte interessada Juresa Ltda., esclarece-se que durante a verificação *in loco* foram realizados todos os procedimentos necessários para assegurar a fidedignidade dos dados reportados pelas peticionárias. As conclusões desta circular levam em consideração os dados verificados e os relatórios de verificação estão disponíveis às partes interessadas no processo.

Especificamente sobre o CODIP e a capacidade instalada, esclarece-se que tais itens serão tratados adiante nesta circular.

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

Em manifestação protocolada dia 27 de outubro de 2016, a peticionária solicitou a aplicação de direito antidumping provisório, apontando que estão presentes na investigação todos os requisitos para a aplicação de direitos provisórios conforme estabelece o art.66 do Regulamento Brasileiro.

De acordo com a peticionária, a investigação foi iniciada e seguiu todos os ritos da lei, dando às partes oportunidade de defesa e manifestação. O ato de abertura foi devidamente publicado e as partes dispuseram de oportunidade de manifestação por meio do envio de questionários – com prazo de 30 dias para resposta – a exportadores e importadores. Estes foram identificados a partir dos dados de importação fornecidos pela Receita Federal Brasileira, sendo que em razão do grande volume de produtores/exportadores chineses, apenas os responsáveis pelo maior volume de operações foram selecionados. Os governos da Rússia e China também foram notificados. Além destas informações, as partes apresentaram, ainda, manifestações a respeito dos elementos de dano, dumping e nexos causais da presente investigação.

Assim, as peticionárias elencaram todos os elementos que comprovam que haveria evidências positivas de dumping, dano e nexos causais: com relação ao dumping, fazem referência às margens de dumping apuradas no início do processo; com relação ao dano, referem-se aos indicadores em queda apontados na circular de início, a saber, as vendas no mercado interno, a produção, o número de empregados nas linhas de produção, a receita líquida, a receita operacional e os fatores de rentabilidade, além do aumento dos estoques. Em conjunto, esses fatores demonstrariam que a indústria doméstica estaria sofrendo os efeitos do aumento expressivo das importações provenientes da Rússia e China de laminados a quente; com relação ao nexos causais, as peticionárias referem-se ao fato de que conjuntamente com esta deterioração da indústria doméstica, as importações da China aumentaram no período em 266% e da Rússia, aumentaram em 47%, enquanto os preços dessas origens caíram, respectivamente 14% e

17%. A esse respeito, é mencionado que o parecer de abertura reforça “Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir haver indícios de que as importações de laminados a quente com indícios de dumping podem ter contribuído significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica (...)”.

Com os fatores acima elencados, tornar-se-ia plenamente factível a determinação preliminar de dano, dumping e nexos causal positiva. Isso, porque, torna-se evidente que as importações ocorrem a preços cada vez mais baixos e causam dano à indústria doméstica.

As petionárias concluíram afirmando ainda que a medida seria necessária para impedir que o dano que a indústria doméstica vem sofrendo se agrave, já que as origens investigadas figuram entre os maiores exportadores de aço do mundo, de acordo com o Global Steel Report. Além disso, essas origens possuíam capacidade produtiva ociosa capaz de inundar o mercado brasileiro com alto volume a baixos preços a qualquer momento, deteriorando totalmente a indústria doméstica que já está sofrendo danos.

Além disso, ressaltaram que diversos países do mundo têm implementado medidas de defesa comercial para conter o avanço dessas práticas desleais. Para laminados a quente, destacou-se a aplicação de medidas antidumping e medidas compensatórias pelos Estados Unidos, início da investigação deste produto pela União Europeia, além de Índia, Taiwan, entre outros. Logo, seria esperado um desvio de comércio das importações antes destinadas a estes países para o Brasil. A manifestante concluiu então que restaria comprovada a necessidade de aplicação de direito antidumping provisório para evitar que se aprofunde o dano às petionárias.

### 1.8. 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 revisão:

<b>Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013</b>	<b>Prazos</b>	<b>Datas previstas</b>
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	21/03/2017
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	10/04/2017
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	10/05/2017
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	31/05/2017
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	21/06/2017

Ademais, conforme o disposto no art. 175 do Regulamento Brasileiro, serão notificadas as empresas produtoras/exportadoras que responderam ao questionário do produtor/exportador acerca da intenção de realizar verificações *in loco* até o fim da fase probatória, informando-as das datas sugeridas para realização das visitas, as empresas. Também será notificado da intenção de realizar verificação *in loco*, o produtor do terceiro país que apresentou resposta ao questionário.

Cumpramos ressaltar que a realização das verificações *in loco* está condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares solicitadas. Em caso de não apresentação ou apresentação

inadequada ou intempestiva das informações solicitadas, poderá não ser realizada a visita e utilizar-se-á da melhor informação disponível em suas determinações, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Regulamento Brasileiro.

Após o recebimento da anuência das empresas notificadas e das informações complementares, os Governos da China e da Rússia serão informados acerca da realização dos procedimentos nos produtores/exportadores.

## **2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE**

### **2.1. Do produto objeto da investigação**

O produto objeto da investigação consiste em “laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura”, comumente classificados nos códigos 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, exportados da China e da Rússia para o Brasil.

Registre-se que os produtos laminados planos a seguir estão excluídos do escopo do produto objeto da investigação: Os produtos em chapas (não enrolados), de largura igual ou superior a 600mm e espessura igual ou superior a 4,75mm (comumente classificados nos códigos 7208.51.00 e 7208.52.00 da NCM); As ligas de aço contendo, em peso, 1,2% ou menos de carbono e 10,5% ou mais de cromo, com ou sem outros elementos (comumente denominados aços inoxidáveis, e geralmente classificados na posição 7219 da NCM e seus subitens); Os aços ao silício, denominados "magnéticos", sendo estes os aços, comumente classificados na subposição 7225.1 da NCM e seus subitens, contendo, em peso, 0,6% no mínimo e 6% no máximo de silício e 0,08% no máximo de carbono e podendo conter, em peso, 1% ou menos de alumínio, com exclusão de qualquer outro elemento em proporção tal que lhes confira as características de outras ligas de aços; e Os aços-ferramenta, comumente classificados no código 7225.40.10 da NCM, e os aços de corte rápido, sendo estes os aços contendo, com ou sem outros elementos, pelo menos dois dos três elementos seguintes: molibdênio, tungstênio e vanádio, com um teor total, em peso, igual ou superior a 7% para o conjunto destes elementos, e contendo 0,6% ou mais de carbono, e de 3% a 6% de cromo, geralmente classificados no código 7225.40.20 da NCM.

As principais características dos produtos laminados planos a quente são provenientes da composição e processamento do aço.

O aço pode ser definido como uma liga de ferro com até 1,8% de carbono, contendo ainda alguns outros elementos residuais, tais como enxofre, fósforo, silício e manganês, provenientes do processo de produção. Podem ainda ser adicionados outros elementos de liga, tais como níquel, boro, cromo, nióbio, vanádio, titânio, molibdênio e manganês, os quais são comumente utilizados para adequar as propriedades mecânicas do produto às necessidades de determinadas aplicações específicas, como, por exemplo, aplicações estruturais, vasos de pressão, tubos para gasodutos e oleodutos e produtos para prospecção de petróleo, bem como produtos para a indústria automotiva.

Além das medidas dimensionais, são igualmente importantes as propriedades mecânicas do produto objeto da investigação. Estas são definidas pela composição química do aço, modificada através da adição de elementos de liga, e por alguns fatores vinculados ao seu processamento no laminador.

Diz-se que um aço é ligado quando contém, em peso, um ou mais dos elementos a seguir discriminados nas proporções indicadas: teor de alumínio igual ou superior a 0,3%; teor de boro igual ou superior a 0,0008%; teor de cromo igual ou superior a 0,3%; teor de cobalto igual ou superior a 0,3%; teor de cobre igual ou superior a 0,4%; teor de chumbo igual ou superior a 0,4%; teor de manganês igual ou superior a 1,65%; teor de molibdênio igual ou superior a 0,08%; teor de níquel igual ou superior a 0,3%; teor de nióbio igual ou superior a 0,06%; teor de silício igual ou superior a 0,6%; teor de titânio igual ou superior a 0,05%;

- teor de tungstênio igual ou superior a 0,3%;

- teor de vanádio igual ou superior a 0,1%;

- teor de zircônio igual ou superior a 0,05%; ou

- teor igual ou superior a 0,1% de outros elementos (exceto enxofre, fósforo, carbono e nitrogênio [azoto]), individualmente considerados.

As principais características mecânicas dos aços são o limite de elasticidade (ou de escoamento), o limite de resistência (ou de ruptura) e o alongamento, definidos por meio de um ensaio de tração padronizado, no qual um corpo de prova do produto é submetido a um esforço de tração até a sua ruptura.

Os produtos laminados planos a quente são usualmente fabricados em todo o mundo com observação de normas técnicas internacionais, processos determinados e dimensões, materiais e características padronizadas. Tais normas técnicas se baseiam nas características acima mencionadas para definir os tipos de aço que atendem aos padrões exigidos para cada aplicação. Em alguns casos estes limites podem ser definidos por um intervalo contendo os mínimos e os máximos de uma ou mais características.

Os limites de elasticidade constantes das descrições de alguns subitens da NCM não são especificados por todas as normas técnicas, nem a totalidade das características de resistência mecânica, restritas aos limites de resistência (ou de ruptura) ou ainda apenas às composições químicas. Os produtos laminados planos a quente designar-se-iam como “Outros” dentre os subitens pertinentes da NCM nas hipóteses de dissonância com os parâmetros especificados na NCM ou ausência das correspondentes informações detalhadas.

Acerca do processo produtivo, cabe enfatizar que os produtos laminados planos a quente são resultado do processamento de várias matérias-primas, em especial o minério de ferro e o carvão. Na siderurgia, pode-se utilizar carvão mineral ou carvão vegetal.

O carvão exerce duplo papel na fabricação do aço. Como combustível, permite que se alcancem elevadas temperaturas (cerca de 1.500° Celsius), necessárias para a fusão do minério. Como redutor, associa-se ao oxigênio que se desprende do minério com a alta temperatura deixando livre o ferro. O processo de redução do oxigênio do ferro para ligação com o carbono ocorre dentro de um alto-forno. No processo de redução, o ferro se liquefaz e passa a se chamar de ferro-gusa.

A etapa seguinte do processo é o refino, na qual o ferro-gusa é levado para a aciaria, ainda em estado líquido, para ser transformado em aço, mediante queima de impurezas e adições. O refino do aço se faz em fornos a oxigênio ou elétricos.

A etapa seguinte do processo é o refino, na qual o ferro-gusa é levado para a aciaria, ainda em estado líquido, para ser transformado em aço, mediante queima de impurezas e adições. O refino do aço se faz em fornos a oxigênio ou elétricos.

A terceira etapa é a de laminação: o aço, em processo de solidificação, é deformado mecanicamente e transformado em produtos siderúrgicos, no caso, os produtos laminados planos a quente.

O processo de fabricação dos produtos laminados planos a quente pode ser sintetizado conforme a seguinte sequência:

a) Preparação da carga: grande parte do minério de ferro é aglomerada utilizando-se cal e finos de coque. O produto resultante é denominado sinter. O carvão é processado na coqueria e transforma-se em coque;

b) Redução: as matérias-primas já preparadas são carregadas no alto-forno. O oxigênio aquecido a uma temperatura de 1.000° C é soprado pela parte de baixo do alto-forno. O carvão, em contato com o oxigênio, produz calor que funde a carga metálica e dá início ao processo de redução do minério de ferro em um metal líquido, o ferro-gusa (liga de ferro e carbono com elevado teor de carbono);

c) Refino: aciarias a oxigênio ou elétricas são utilizadas para transformar o ferro-gusa líquido ou sólido e a sucata de ferro e aço em aço líquido. Nesta etapa, parte do carbono contido no ferro-gusa é removido juntamente com impurezas. A maior parte do aço líquido é solidificada em equipamentos de lingotamento contínuo para produzir semi-acabados. A partir dos semi-acabados (placas) são produzidos os produtos laminados planos a quente; e

d) Laminação: os semi-acabados (placas) são processados em laminadores e transformados em uma grande variedade de produtos siderúrgicos.

Ressalta-se que sucatas e escória de aciaria e alto-forno podem ser descartadas, vendidas ou reintroduzidas no processo produtivo.

O produto objeto da investigação pode atender diversas normas técnicas de fabricação, as quais, embora não sirvam para defini-lo, são úteis para a indicação dos requisitos de composição química, propriedades mecânicas, dimensões e tolerâncias aceitáveis. Entre as principais entidades normatizadoras, podem ser citadas:

- API American Petroleum Institute;
- ASTM American Society for Testing and Materials;
- AS Australian Standards;
- BS British Standard;
- DIN Deutsches Institut für Normung E.V.;
- EN Euronorm;
- JIS Japanese Industrial Standards;

(Fls. 17 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

- SAE Society of Automotive Engineers; e
- SEW Material Specification by Organization of the German Iron and Steel Industry.

Com relação aos canais de distribuição, os exportadores utilizam distribuidores independentes, *trading companies* e também vendem para clientes finais.

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

No Brasil, são fabricados produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, com características e processos produtivos semelhantes aos descritos no item 2.1. Os produtos laminados planos a quente fabricados no Brasil possuem as mesmas características e aplicações daqueles importados das origens investigadas e podem ser fornecidos de acordo com diferentes especificações, definidas em razão de seu emprego.

No Brasil, não há normas ou regulamentos técnicos compulsórios para os produtos laminados planos a quente, porém o cumprimento de determinadas normas é usualmente exigido pelos clientes por certificar que o produto solicitado atenderá à aplicação a que se destina. Apesar disso, tais normas ou regulamentos técnicos não são base para definição dos produtos laminados planos a quente de que trata o presente processo, quer sejam fabricados no Brasil ou no exterior.

Assim, a composição química do aço varia de acordo com a norma especificada, que pode ser nacional (NBR) ou internacional (ASTM, DIN, JIS, SAE, etc.), e guarda relação com as propriedades químicas e mecânicas desejadas pelo cliente. As próprias normas determinam as variações admitidas em relação às características especificadas.

O produto similar é largamente empregado em construção civil e mecânica, relaminação, autopeças, indústrias de móveis, implementos agrícolas, aparelhos eletrodomésticos, peças com leve conformação ou dobramento, pontes, torres de linhas de transmissão, caçambas, estruturas de máquinas, estruturas metálicas de edificações, longarinas, travessas de chassis, rodas automotivas, corpo e tampa de compressores, peças de automóveis, filtros de óleo, botijões/cilindros de gases liquefeitos de petróleo (GLP) e cilindros de ar comprimido de compressores pneumáticos, contêineres, vagões ferroviários, estruturas de barcaças e navios de pequeno e grande porte, eletrodutos, tubos estruturais, tubos, oleodutos, gasodutos e minerodutos, entre outras aplicações.

Quanto aos canais de distribuição, utilizam-se distribuidores próprios ou independentes, além de venda direta para clientes finais.

## **2.3. Da classificação e do tratamento tarifário**

Os produtos laminados planos a quente são comumente classificados nos códigos 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da NCM e sujeitaram-se às alíquotas do imposto de importação relacionadas no quadro a seguir durante o período de investigação (janeiro de 2013 a dezembro de 2015), excetuando aqueles classificados nos códigos 7208.38.90, 7208.39.10 e 7208.39.90 da NCM cujas alíquotas ad valorem incidentes foram elevadas temporariamente para 25% até o dia 30 de setembro de 2013.

Acrescenta-se ainda que o Brasil celebrou os seguintes acordos preferenciais ou de complementação econômica que abrangem as classificações tarifárias em que os produtos laminados planos a quente são comumente qualificados: ACE 18 - Mercosul, ACE 35 - Chile, ACE 36 – Bolívia e ACE 58 - Peru, todos concedendo preferência tarifária de 100% nas importações brasileiras de produto similar. Além desses, o ACE 59 - Colômbia/Equador/Venezuela, o ACE 69 - Venezuela, o ATPR04 (Brasil-Cuba e Brasil-México) e o Acordo de Livre Comércio Mercosul - Israel também apresentam preferências tarifárias nas importações originárias desses países.

#### **2.4. Da similaridade**

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista de critérios objetivos que deve ser considerada na avaliação da similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil. 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, verificadas *in loco* na indústria doméstica, e nas respostas aos questionários dos produtores/exportadores e importadores o produto objeto da investigação e o produto similar fabricado no Brasil:

(i) são produzidos a partir da mesma matéria-prima principal, qual seja, o minério de ferro e o carvão, além de alguns outros elementos residuais, tais como enxofre, fósforo, silício e manganês;

(ii) apresentam composição química similar, dependente da liga ou norma técnica aplicável ao processo de produção. Dessa forma, os produtos apresentariam composição química variável entre os limites estabelecidos na respectiva norma técnica;

(iii) exibem as mesmas características físicas, com largura igual ou superior a 600 mm, em chapas de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas de qualquer espessura;

(iv) possuem propriedades mecânicas similares quanto à elasticidade, à resistência e ao alongamento, de acordo com a aplicação específica correspondente;

(v) passam por etapas de redução, refino e laminação durante o processo de produção, o qual garante a padronização de dimensões, materiais e características, conforme a norma técnica aplicável;

(vi) prestam-se aos mesmos usos e aplicações, especialmente no setor automobilístico e de autopeças, na construção civil, em máquinas, equipamentos e utilidades domésticas;

(vii) concorrem no mesmo mercado primordialmente quanto ao preço, apresentando alto grau de substitutibilidade por se tratarem de produtos homogêneos cujas especificações técnicas primam por padrões internacionais; e

(viii) são comercializados por meio de venda direta para clientes finais e ainda pelo intermédio de distribuidores próprios ou independentes.

#### **2.5. Das manifestações acerca do produto e da similaridade**

Em manifestação protocolada no dia 19 de agosto de 2016, a empresa importadora Juresa Industrial de Ferro Ltda. alegou que se deveria ter atenção especial durante as verificações *in loco* a serem

realizadas na indústria doméstica, destacando certos aspectos que não estariam claros na versão restrita da petição para início da investigação.

O primeiro questionamento foi com relação ao CODIP, pois, segundo a parte interessada, a codificação proposta pela indústria doméstica deveria ser mais detalhada de forma a permitir a justa comparação entre as inúmeras variedades do produto objeto da investigação, classificados em 19 NCMs diferentes, sendo destacada a necessidade da consideração dos seguintes “*drivers* de custos:

a) Qualidade do aço utilizado, ou seja, produtos “primes” e de segunda qualidade, não sendo possível a comparação entre aços de padrão comercial com aqueles de alta dureza e baixa liga ou de ultra dureza e baixa liga;

b) A diferença existente entre aços para tubos e aços para tanques de pressão e ebulidores;

c) Outras diferenças entre graus de aços tipicamente definidas pelas aplicações, como por exemplo, graus de aço comercial, graus de formação estrutural e aços para construção naval;

d) Com relação à forma, seria necessária a distinção entre as chapas estiradas individualmente e chapas estiradas a partir de bobinas.

Nos dias 19 e 21 de setembro de 2016, o Governo da Rússia enviou manifestação referente a produto, dumping, dano e nexos de causalidade. Com relação ao produto, o governo russo questionou o CODIP definido, pois não seria suficiente para a justa comparação dos produtos exportados da Rússia. Segundo o governo russo, a empresa russa teria exportado apenas 9 das 19 NCMs envolvidas na investigação. Os produtos exportados para o Brasil classificam-se em NCMs que exibem preços médios muito inferiores ao restante, prejudicando a justa comparação.

## **2.6. Dos comentários**

Com relação aos questionamentos apresentados sobre a codificação adotada, entende-se que os elementos trazidos pela importadora foram considerados pelo CODIP proposto. Uma vez que é impossível listar todas as aplicações possíveis do aço, é cediço que tanto o limite de escoamento, quanto a quantidade de carbono, refletem a qualidade do aço no sentido trazido pela importadora, bem como suas diferentes aplicações. Acerca da forma, até o momento, não se dispõe de elementos aptos a tratar distintamente as chapas estiradas individualmente e chapas estiradas a partir de bobinas e, tampouco, nenhum produtor/exportador fez considerações a respeito.

No que concerne à manifestação do governo russo, enfatiza-se que o uso de CODIPs tem por objetivo precípuo a justa comparação, evitando ao máximo que produtos diferentes, classificados sob a mesma NCM, sejam comparados entre si.

Considera-se que o CODIP proposto e a descrição do produto objeto da investigação são suficientes para identificá-lo de modo a realizar uma justa comparação. Cabe salientar, por fim, que a adoção de denominações comerciais distintas ou NCMs para designar o produto objeto da investigação não o desqualifica como tal, quando enquadrado na descrição constante da seção 2.1 deste anexo.

## **2.7. Da conclusão a respeito da similaridade**

O produto objeto da investigação consiste em laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior

a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, exportados da China e da Rússia para o Brasil, observadas as características apresentadas no item 2.1 desta circular.

Conforme o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, 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. Considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se que, para fins de determinação preliminar, o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

### **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 destes 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.

A indústria doméstica está composta, para fins de determinação preliminar desta investigação, pelas empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas, que representaram virtualmente (99%) a totalidade da produção nacional do produto similar. A despeito de não estar incluída na petição, conforme explicado no item 1.4 desta circular, a Usiminas forneceu, em resposta ao ofício com vistas à manifestação de apoio ou rejeição à petição, a totalidade dos dados requeridos com a finalidade de compor a indústria doméstica, com base no disposto na Portaria SECEX nº 41, de 2013, que regulamenta a elaboração de petições de investigações antidumping.

Ressalte-se que, ao amparo do § 5º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, as peticionárias informaram que o referido período de investigação de dano foi dimensionado em trinta e seis meses pelo fato de ter sido iniciada a fabricação de produtos laminados planos a quente pela empresa Gerdau em 2013.

Desse modo, para fins de avaliação da existência de indícios de dano, foi definida como indústria doméstica as linhas de produção de produtos laminados planos a quente das empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas.

### **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 janeiro a dezembro de 2015, a fim de se verificar a existência de indícios da prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados a quente originárias da China e da Rússia

#### **4.1.1. Da China**

##### **4.1.1.1. Do valor normal**

De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se “valor normal” o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

No entanto, cumpre ressaltar que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada país de economia de mercado. Por essa razão, aplica-se, no presente caso, a regra do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece que, no caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado com base no preço de venda do produto similar em país substituto, no valor construído do produto similar em um país substituto, no preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil, ou em qualquer outro preço razoável.

Na petição, foi apontado que, apesar de a Rússia estar sujeita à investigação, sua escolha como país substituto não seria adequada para fins de determinação do valor normal da China, uma vez que foram apresentados indícios de deterioração da economia da Rússia que comprometeriam a utilização do país como mercado de comparação.

Nesse contexto, as petionárias registraram que a economia russa se desestabilizou nos últimos anos, principalmente a partir de 2014. As petionárias destacaram as sanções comerciais contra produtos e setores da economia russa, além de embargos promovidos pela Rússia contra diversos países e contra a União Europeia, como no caso do banimento total da importação de alimentos da União Europeia, Estados Unidos da América e Canadá.

Por consequência, a imposição dessas medidas afetou setores de serviços financeiros e de energia, restringindo o acesso de companhias russas ao mercado internacional, inclusive impactando nos investimentos realizados. Ressalte-se ainda que nesse cenário houve queda do preço do barril de petróleo, levando ao enfraquecimento da economia e do valor da moeda russa.

Conforme informações fornecidas pelas petionárias presentes no relatório *Russia Economic Report - World Bank*, a moeda russa apresentou deterioração em relação às outras moedas. Em relação à moeda chinesa, a russa perdeu mais da metade de seu valor desde outubro de 2014. Já em relação ao dólar estadunidense, a moeda sofreu depreciação de 37,4% em 2015, além de grande variação desde 2014, principalmente se comparada a outras moedas que também foram impactadas pela queda do preço do barril de petróleo. Além disso, o PIB russo apresentou forte queda em 2015, conforme destacado no Relatório *World Economic Outlook 2016 – FMI*.

Ademais, as petionárias destacaram que a autoridade investigadora da União Europeia, em determinação preliminar de dumping referente a produto com características semelhantes ao da presente investigação (laminados planos a frio) originários da China e da Rússia, decidiu que não seria adequada a utilização da Rússia como país substituto para fins de apuração do valor normal chinês, basicamente pelos mesmos motivos apontados na petição da presente investigação.

Assim, em razão dos indícios de instabilidade e de volatilidade da economia russa e por sua característica de mercado relativamente fechado, acatou-se a sugestão das petionárias. Dessa forma, para fins de início da presente investigação, não se considerou a Rússia como país substituto à China para fins de apuração do valor normal.

Nos termos § 1º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, conforme indicado pelas petionárias, considerou-se apropriada a utilização do Estados Unidos da América (EUA) como país substituto, uma vez que os EUA correspondem ao terceiro maior produtor mundial de laminados planos a quente, conforme consta em publicação da World Steel Association denominada Steel Statistical Yearbook 2015.

Optou-se por apurar o valor normal com base nas exportações de laminados planos a quente deste país para o México, levando-se em conta as informações apresentadas tempestivamente pelas petionárias, incluindo:

(i) o volume das exportações do produto similar do país substituto para o terceiro país de economia de mercado selecionado e para os principais mercados consumidores mundiais. Em particular, constatou-se que o México representa o maior mercado consumidor em termos de quantidade vendida de laminados planos a quente das exportações estadunidenses em 2015.

(ii) a disponibilidade e o grau de desagregação das estatísticas necessárias à investigação, por meio dos dados do Trademap/Comtrade. A abertura disponibilizada dos dados permitiu o cálculo do valor normal por meio de dados desagregados de exportação, na condição FOB.

(iii) a similaridade entre o produto objeto da revisão e o produto exportado pelo país substituto.

(iv) a relevância do mercado consumidor norte-americano, a representatividade ante a produção nacional, as condições de concorrência.

Cumprido ressaltar que a sugestão das petionárias para utilização do Canadá como destino das exportações estadunidenses não foi acatada, uma vez que o volume exportado para esse país foi inferior ao volume exportado para o México.

Com relação à escolha do México como país de destino das exportações norte-americanas, cumpre destacar que o país é importante parceiro comercial dos Estados Unidos, sendo ambos membros do bloco econômico NAFTA (*North American Free Trade Agreement*).

Diante do exposto, para fins de início da investigação, obteve-se o valor normal, em base FOB, para a China de **US\$ 778,53/t** (setecentos e setenta e oito dólares estadunidenses e cinquenta e três centavos por tonelada), conforme tabela a seguir:

<b>Valor Normal FOB - China</b>			
<b>Terceiro país</b>	<b>Valor Exportado (mil US\$)</b>	<b>Volume Exportado (t)</b>	<b>Valor Normal (US\$/t)</b>
Estados Unidos da América	467.085,18	599.955	778,53

#### **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 início de investigação, a apuração do preço de exportação foi feita com base nas importações brasileiras de laminados planos a quente da China efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, as importações realizadas de janeiro a dezembro de 2015. Ressalte-se que as

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

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 2.1 desta circular.

Obteve-se, então, o preço de exportação, em base FOB, apurado para a China de **US\$ 522,18/t** (quinhentos e vinte e dois dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada), cujo cálculo se encontra detalhado na tabela seguinte:

#### **Preço de Exportação FOB – China**

<b>País de Exportação</b>	<b>Valor Exportado (mil US\$) – (A)</b>	<b>Volume Exportado (t) – (B)</b>	<b>Preço de Exportação (US\$/t) – (A/B)</b>
China	107.160,54	205.216,50	522,18

#### **4.1.1.3. Da margem de dumping**

Tendo em conta 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**

<b>País de Exportação</b>	<b>Valor Normal (US\$/t)</b>	<b>Preço de Exportação (t)</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
China	778,53	522,18	256,35	49,1

A análise da tabela precedente demonstra haver, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de laminados planos a quente quando oriundas da China e destinadas ao Brasil, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2015.

#### **4.1.2. Da Rússia**

##### **4.1.2.1. Do valor normal**

Para fins de início da investigação, o valor normal da Rússia foi apurado a partir da metodologia de construção do valor normal no país exportador, com base nos documentos e dados fornecidos pelas petionárias, a partir de um valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Para composição da estrutura de custo, foi apurado o consumo específico médio dos principais itens de custo de fabricação de uma tonelada de laminado plano a quente por meio de dados das petionárias (ArcelorMittal, CSN e Gerdau).

Conforme explicado em detalhes na circular de início da investigação, primeiramente, foi obtido o custo das principais matérias-primas empregadas no processo produtivo, quais sejam: minério de ferro, carvão, coque e ligas (manganês). Conforme dados disponíveis no Trademap, considerou-se a importação dos produtos mencionados pela Rússia de janeiro a dezembro 2015 usando as principais subposições tarifárias (SH) do produto para fabricação do aço, as quais foram adicionadas do imposto de importação considerando a necessidade de internação de cada produto.

Considerando a grande variedade de outros insumos de menor participação na estrutura de custos de manufatura do produto - antracito, sucata, fundentes, gusa e outros - e o grau de dificuldade de obtenção desses dados no mercado russo, as peticionárias indicaram o cálculo com base na representatividade desses insumos secundários frente às matérias-primas principais consideradas anteriormente, conforme dados de suas próprias estruturas de custos.

Para os cálculos da mão de obra direta e indireta, utilizou-se o salário médio pago na Rússia, disponibilizado no sítio eletrônico Laborsta (<http://laborsta.ilo.org>), devidamente convertido para dólares estadunidenses conforme câmbio oficial do Banco Central e atualizado pela inflação registrada no mercado russo disponível no sítio eletrônico do Fundo Monetário Internacional-FMI (<http://data.imf.org/>), obtendo-se US\$ 4,15/h. Assim, estimou-se o tempo em horas que cada empregado gasta na produção de uma tonelada de laminado plano a quente por meio dos dados das peticionárias, chegando-se ao custo de mão de obra por tonelada. O custo de mão de obra direta e indireta foi obtido por meio da multiplicação do valor da hora de trabalho na Rússia pela quantidade de horas de trabalho em produção direta e indireta para fabricação de uma tonelada de laminado plano a quente, a partir de dados das próprias peticionárias.

Quanto aos outros custos variáveis e fixos, utilizou-se a representatividade dos outros custos fixos e variáveis agregados sobre os custos das matérias-primas principais agregados, apurando-se o percentual de 38,9%.

No que se refere às utilidades, as peticionárias apresentaram os custos das utilidades considerando o preço em vigor na Rússia para os itens principais de utilidades (energia elétrica, a partir de dados disponibilizados pelo Sistema FIRJAN em <http://www.firjan.com.br/quantocustaenergia>; gás natural, a partir de dados da empresa russa produtora de gás natural Gazprom disponibilizados em seu relatório anual Management Report PJSC Gazprom 2015; e oxigênio, a partir de dados de importação da Rússia). Conforme informação das peticionárias, não foi possível fornecer dados detalhados de todas as utilidades para cada uma das peticionárias. Assim sendo, os coeficientes utilizados para aferição dos dados necessários para formação dessa rubrica foram baseados na média dos coeficientes disponíveis. Para as utilidades secundárias, utilizou-se a participação dessas utilidades sobre o valor total gasto com as utilidades principais com base em dados de uma das peticionárias.

Os dados de depreciação, de despesas de vendas, gerais, administrativas, outras receitas operacionais e de despesas financeiras, além da margem de lucro foram obtidos a partir da demonstração financeira consolidada de 2015 da produtora russa que atua no segmento de aço e de mineração PAO Severstal, disponível no sítio eletrônico <http://www.severstal.com/files/4957/document13270.pdf>. Por conseguinte, os percentuais de depreciação e das despesas sob análise foram obtidos em relação ao custo de vendas no demonstrativo em tela, e a margem de lucro foi apurada em relação à receita de vendas da empresa em comento. Ademais, cumpre ressaltar que se optou de forma conservadora pela apuração da margem de lucro operacional antes dos impostos com base no demonstrativo mencionado, não se levando em conta as despesas relativas a perdas de *impairment* (recuperabilidade de ativos), uma vez que não estariam diretamente associadas ao negócio da empresa.

Assim sendo, o percentual de depreciação foi aplicado ao custo de manufatura na construção do valor normal, os percentuais das despesas listadas ao custo de manufatura após a depreciação e a margem de lucro em referência ao custo total, apurando-se o valor normal construído *ex fabrica*.

Dessa forma, adotou-se como valor normal construído no país exportador, para fins de início da presente investigação, **US\$ 581,52/t** (quinhentos e oitenta e um dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos) na condição *ex fabrica*.

#### 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 exportações da empresa russa destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2015.

Ressalte-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 2.1 desta circular. Dessa forma, obteve-se o valor de US\$ 482,42/t.

Por conseguinte, para fins de justa comparação com o valor normal *ex fabrica*, foram deduzidos do preço de exportação base FOB o frete interno até o porto de Saint Petersburg e as despesas de exportação. Para tanto, considerou-se como frete interno na Rússia o frete médio unitário de US\$ 40,13/t referente ao produto HS 72 *Iron and steel* e as despesas de exportação de US\$ 108,33/t, obtidos na publicação *Doing Business 2016* do Sistema Banco Mundial, disponível no sítio eletrônico <http://www.doingbusiness.org/Reports/SubnationalReports>.

Assim, obteve-se, então, o preço de exportação, em base *ex fabrica*, apurado para a Rússia de US\$ 333,96 (trezentos e trinta e três dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por tonelada), da seguinte forma:

#### Preço de Exportação Ex fabrica – Rússia

País de Exportação	Valor Exportado (mil US\$)	Volume Exportado (t)	Preço de Exportação (US\$/t) – FOB	Preço de Exportação (US\$/t) - Ex fabrica
Rússia	41.786,71	86.618,3	482,42	333,96

#### 4.1.2.3. 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\$/t)	Preço de Exportação (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
Rússia	581,52	333,96	247,56	74,1%

Consoante análise da tabela precedente, é possível constatar, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de laminados planos a quente quando originárias da Rússia e destinadas ao Brasil, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2015.

## 4.2. Das manifestações acerca do dumping

No que se refere ao dumping, o Governo da Rússia apontou, nos dias 19 e 21 de setembro de 2016, que os dados utilizados na construção do valor normal não são representativos, já que os produtores russos operam em condições diferentes às dos brasileiros no que diz respeito à matéria-prima, utilidades, embalagens, outros custos variáveis e fixos. O cálculo apresentado para o valor normal, considerando margem de lucro, teria sido ao redor de US\$390/t em 2015, consoante ao visto no Serviço Federal das Estatísticas da Federação da Rússia (Rosstat). O manifestante apresentou informações, em bases confidenciais, sobre o custo dos produtos na Rússia e no Brasil com base no World Steel Dynamics, de agosto de 2016.

No tocante ao preço de exportação, o governo questionou a falta de clareza no cálculo do frete e das despesas de exportação. Tendo por base dados de frete e de despesas do exportador russo Severstal e considerando o preço médio de importação do SISCOMEX, o preço de exportação *ex fabrica* seria próximo de US\$403/t. Assim, a partir dos valores apresentados, alegou-se que não haveria dumping ou esse seria *de minimis*.

Ressalte-se que o documento enviado no dia 21 de setembro de 2016 contém o mesmo teor daquele enviado no dia 19, inclusive com a mesma data de assinatura que a manifestação anterior. No envio do dia 21, há apenas anexo adicional referente a preços médios dos produtores de produtos industrializados da Rússia desde 2010.

Em sua manifestação do dia 1º de novembro de 2016, a petionária sugeriu que – caso os exportadores chineses questionem o critério para apuração do valor normal pelo preço das exportações dos Estados Unidos para o México – que alternativamente seja construído o Valor Normal dos Estados Unidos. A metodologia utilizada foi a mesma utilizada na construção do valor normal da Rússia, apresentada no pleito, com ajustes para refletir tanto as alterações realizadas no Parecer nº 33/2016 (“Parecer de Abertura”) quanto as informações dos Estados Unidos.

Para se aferir o custo das principais matérias-primas empregadas no processo produtivo, foi utilizada a mesma metodologia indicada no parágrafo 58 do Parecer de Abertura, utilizando-se as informações das importações dos Estados Unidos no ano de 2015, disponibilizadas no Trademap. Uma vez apurados os preços das matérias-primas no mercado dos Estados Unidos, obtiveram-se os coeficientes de consumo para a produção de uma tonelada do produto similar. Esses índices foram obtidos a partir da estrutura de custos da Indústria Doméstica (CSN, Gerdau e ArcelorMittal), como indicado no parágrafo 59 do Parecer de Abertura. De acordo com as informações apresentadas, foram constatadas as quantidades consumidas para a fabricação de uma tonelada dos laminados a quente. Com os consumos efetivos e os preços obtidos a partir do TradeMap, é possível aferir o custo das matérias-primas principais, para a produção de uma tonelada de laminados a quente. Considerando a grande variedade de outras matérias-primas (além daquelas apresentadas anteriormente), a sua menor relevância no custo de manufatura e a dificuldade em se obter seus preços no mercado norte-americano, seu custo foi calculado a partir da representatividade dessas rubricas, em relação às matérias-primas principais (minério de ferro, carvão, coque, ferro e manganês), extraídos dos dados de custos apresentados pela indústria doméstica, para o período de análise de indícios de dumping.

Em seguida, passou-se ao cálculo das utilidades. O custo com energia elétrica foi extraído da informação disponível no U. S Energy Data para o ano de 2015 para os Estados Unidos, multiplicada pelo coeficiente de utilização da Gerdau. O custo do gás natural foi calculado a partir dos preços disponibilizados pelo U.S. Energy Data (para o ano de 2015 para os EUA). Em seguida, as Petionárias calcularam uma média entre os coeficientes de utilização de gás natural da Gerdau e da Arcelor.

(Fls. 27 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

Aplicando-se a média dos coeficientes de utilização de gás natural ao valor, as Peticionárias calcularam o preço do gás natural nos EUA.

Quanto ao oxigênio, as Peticionárias utilizaram o preço das importações mundiais estadunidenses no ano de 2015 somado ao imposto de importação extraído do site da OMC. Em seguida, este preço foi multiplicado pelo coeficiente de utilização de oxigênio da [CONFIDENCIAL]. Desse modo, as Peticionárias calcularam o preço do oxigênio nos Estados Unidos.

Quanto aos outros energéticos e gás para aquecimento (utilidades secundárias), foram calculados conforme metodologia do parágrafo 65, item 4 do Parecer de Abertura.

Para os cálculos da mão de obra direta e indireta, utilizou-se a mesma metodologia dos parágrafos 61 e 62 do Parecer de Abertura, considerando como fonte do salário médio pago nos Estados Unidos para trabalhadores da produção de aço, informação disponibilizada pelo *Bureau of Labor do United States Department of Labor*.

Para o cálculo dos outros custos variáveis e dos outros custos fixos, foram consideradas contas específicas da Gerdau, da Arcelor e da CSN. Os outros custos variáveis e os outros custos fixos foram estimados por meio da sua representatividade em relação aos custos das matérias-primas principais que a indústria doméstica incorreu em P3. Os percentuais encontrados foram, então, multiplicados pelo custo das matérias-primas principais.

Além disso, quanto aos dados percentuais de depreciação e de despesas gerais, de venda e administrativas no DRE do produtor norte-americano Steel Dynamics, o cálculo foi realizado considerando os dados do DRE do segmento “Steel Operations”. Primeiramente, considerou-se o custo (CPV) informado no DRE do produtor norte-americano da empresa como um todo, bem como as vendas líquidas para partes não relacionadas da empresa como um todo. A partir daí, aplicou o percentual obtido às vendas para partes não relacionadas do segmento “Steel Operations”, calculando-se o CPV do segmento. A mesma metodologia foi aplicada para despesas de venda, gerais e administrativas (“SG&A”). Consideraram-se as SG&A informadas no DRE do produtor estadunidense da empresa como um todo, bem como as vendas líquidas para partes não relacionadas da empresa como um todo. Assim, chegou-se ao percentual a que correspondem as SG&A do segmento em relação às vendas líquidas da empresa como um todo. A partir daí, aplicou esse percentual às vendas para partes não relacionadas do segmento “Steel Operations”.

Para o cálculo do percentual de depreciação, considerou-se a depreciação informada no DRE do produtor norte-americano. Então, dividindo-se o valor da depreciação pelo valor do CPV do segmento, informado acima, calculou-se o percentual de depreciação aplicado sobre o custo de manufatura.

Para o cálculo do cálculo do percentual das despesas gerais, de venda e administrativas, o valor das SG&A do segmento foi dividido pelo CPV do segmento, aplicando-se o percentual obtido sobre o custo de manufatura após a depreciação.

Por fim, a margem de lucro foi calculada por meio da divisão entre o lucro antes dos impostos sobre a receita de vendas líquidas para partes não relacionadas. Assim sendo, o valor normal calculado para a China atingiu 576,38 US\$/t.

Com relação ao preço de exportação da China, a peticionária apontou que foi apurado no Parecer de Abertura o preço de US\$ 522,18/t, na condição FOB. Assim, para fins de justa comparação com o valor normal ex fábrica, as Peticionárias procederam à dedução, do preço de exportação na condição FOB, do

frete interno até o porto de Xangai (China) e despesas de exportação. Este mesmo método foi empregado para fins de justa comparação com o preço construído da Rússia, conforme item 4.1.2 do Parecer. Para tanto, foram utilizados os dados disponibilizados na publicação *Doing Business China 2016*. Com relação às despesas de exportação, foram somadas as informações “*Cost to export: Border compliance (USD)*” e “*Cost to export: Documentary compliance (USD)*”. De acordo com o documento, entende-se que esse valor está relacionado às despesas de exportação de um contêiner com capacidade de 15 toneladas de produto. Assim, as Peticionárias dividiram o valor das despesas de exportação por 15.

Desse modo, foi realizado o ajuste ao preço de exportação FOB da China, atingindo-se o preço de US\$ 435,92/t *ex fabrica*. De acordo com a proposta apresentada pela peticionária, a margem de dumping da China teria como margem absoluta de dumping US\$ 32,22/t, equivalente à margem relativa de 140,46%.

A empresa Maanshan na sua resposta ao questionário realizou a manifestação com relação ao cálculo da margem de dumping. A empresa solicitou que fosse calculada a margem de dumping separadamente para os dois tipos de laminados e encontre dois preços de substituição diferentes, um para o laminado decapado e o outro para o laminado não decapado. Caso apenas se encontre um valor normal ponderado dos dois tipos de laminados, foi solicitado que se considerasse a diferença das características físicas e deduzisse [CONFIDENCIAL] do valor normal ponderado para calcular o valor normal para o laminado não decapado.

#### **4.3. Do posicionamento acerca dumping**

Quanto ao valor normal construído nos Estados Unidos da América, esclarece-se que a metodologia de apuração do valor normal para China foi apresentada no item 4.4.1 desta circular e teve como base os dados do produtor Arcelor Mittal no terceiro país – Estados Unidos da América. Considerou-se tal metodologia mais adequada por permitir a comparação levando em consideração as características do produto, bem como a categoria do cliente.

Com relação à manifestação do produtor/exportador Maanshan, esclarece-se que a apuração da margem de dumping levou em consideração as características do produto e o canal de distribuição, buscando a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

#### **4.4. Do dumping para efeito da determinação preliminar**

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de janeiro a dezembro de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados a quente originárias da China e da Rússia.

##### **4.4.1. Da China**

O art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, prevê, no caso de país de economia não de mercado, que o valor normal será determinado com base:

(i) no preço de venda do produto similar em um país substituto;

(ii) no valor construído do produto similar em um país substituto;

(iii) no preço de exportação de produto similar de um país substituto para outros países exceto o Brasil; ou

(iv) em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado interno brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, para incluir margem de lucro razoável, sempre que nenhuma das hipóteses anteriores seja viável e desde que devidamente justificado.

Uma vez que a China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia de mercado, adotou-se os Estados Unidos da América, nos termos do art. 15 do Regulamento Brasileiro, como o país substituto para fins de apuração do valor normal da China, conforme apontado no item 1.6 desta circular.

Ressalta-se que foi apresentada a resposta ao questionário de terceiro país da empresa Arcelor Mittal USA LLC, produtora estadunidense de laminados a quente. Nesse sentido, o valor normal para China foi apurado com base nas vendas no mercado estadunidense reportadas pela empresa Arcelor Mittal USA LLC no período de janeiro a dezembro de 2015.

O valor normal foi apurado, na condição *delivered*, a partir dos valores praticados nas vendas do produto similar destinadas ao mercado doméstico dos EUA. Para tanto, foram deduzidas do preço bruto de venda as seguintes rubricas: descontos e abatimentos e outros valores.

Para fins de comparação com os preços de exportação, os valores normais foram apurados por canal de distribuição (distribuidor ou usuário final) e por CODIP reportado, conforme reportado pelo produtor estadunidense.

#### **4.4.1.1. Do Grupo Hebei**

##### **4.4.1.1.1. Do valor normal**

O valor normal para o grupo Hebei foi definido conforme o item 4.4.1 desta circular. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em US\$ 531,17/t (quinhentos e trinta e um dólares estadunidenses e dezessete centavos por tonelada), na condição *delivered*.

##### **4.4.1.1.2. 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 objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

A apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Hebei foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelo produtor Hebei Iron & Steel Co., Tangshan Branch. e por sua exportadora Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que ainda não foram consideradas as respostas ao pedido informações complementares solicitado, já que não houve resposta até o fechamento desta circular. O prazo final para encaminhamento das respostas é dia 21 de novembro. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

Com relação ao processo de exportação, a Hebei, em sua resposta ao questionário, informou que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd.

Nesse sentido, para apuração do preço de exportação na condição FOB, foram deduzidos 4,30% referente a despesas de vendas, gerais e administrativas e 1,46% de margem de lucro da empresa Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. Ressalta-se que não foram apresentados valores referentes ao frete e ao seguro internacional, uma vez que as vendas foram reportadas na condição FOB. Tais percentuais foram retirados dos demonstrativos de resultados do exercício de 2015 da empresa Metal One Corporation, *trading company* independente do setor siderúrgico, encontrado no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Fez-se necessário utilizar dados de empresa independente tendo em vista que a *trading company* Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. está sediada em país não economia de mercado.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Hebei, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 400,87/t** (quatrocentos dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos por tonelada).

#### **4.4.1.1.3. Da margem de dumping**

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 consiste 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, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que para fins de determinação preliminar considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

Ressalta-se que embora ainda não tenham sido trazidos os elementos de prova necessários para demonstrar que há relação estrutural e comercial entre as empresas Hebei Iron & Steel Co., Tangshan Branch. e Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd, decidiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping, as duas empresas listadas, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Hebei.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas, estão explicitadas na tabela a seguir:

<b>Margem de Dumping Grupo Hebei</b>			
<b>Valor Normal Delivered US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação FOB US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa</b>
531,17	400,87	130,30	32,5%

#### **4.4.1.2. Do Grupo Bengang**

##### **4.4.1.2.1. Do valor normal**

O valor normal para o grupo Bengang foi definido conforme o item 4.4.1 desta circular. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 518,18/t** (quinhentos e dezoito dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada), na condição *delivered*.

##### **4.4.1.2.2. 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 objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

A apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Bengang foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelo produtor Bengang Steel Plates Co. Ltd. e por sua exportadora Benxi Iron and Steel (Group) Int'l Economic and Trading Co. Ltd. ("Benxi China") ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que ainda não foram consideradas as respostas ao pedido informações complementares solicitado, já que não houve resposta até o fechamento desta circular. O prazo final para encaminhamento das respostas é dia 21 de novembro. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

Com relação ao processo de exportação, a Bengang Steel Plates, em sua resposta ao questionário, informou que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada Benxi China. Ademais, foi ressaltado que uma parte destas operações de exportação para o Brasil envolve ainda uma segunda empresa relacionada, a [CONFIDENCIAL], a qual participa como [CONFIDENCIAL].

Nesse sentido, para apuração do preço de exportação FOB reportado, foram deduzidos 4,30% referente a despesas de vendas, gerais e administrativas e 1,46% de margem de lucro tanto da empresa Benxi China quanto da empresa [CONFIDENCIAL]. Ressalta-se que não foram apresentados valores referentes ao frete e ao seguro internacional, uma vez que as vendas foram reportadas na condição FOB.

Os percentuais das despesas e da margem de lucro foram retirados dos demonstrativos de resultados do exercício de 2015 da empresa Metal One Corporation, *trading company* independente do setor siderúrgico, encontrado no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Fez-se necessário a utilização dos dados da empresa independente tendo em vista que a *trading company* Benxi China está sediada em país não economia de mercado e que a *trading company* [CONFIDENCIAL]. Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Bengang, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 432,33/t** (quatrocentos e trinta e dois dólares estadunidenses e trinta e três centavos por tonelada).

#### 4.4.1.2.3. Da margem de dumping

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 consiste 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, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que para fins de determinação preliminar considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e o categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

Embora ainda não tenham sido trazidos os elementos de prova necessários para demonstrar que há relação estrutural e comercial entre as empresas Bengang Steel Plates e Benxi China, decidiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping, as duas empresas listadas, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Bengang.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas, estão explicitadas na tabela a seguir:

<b>Margem de Dumping Grupo Bengang</b>			
<b>Valor Normal Delivered US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação FOB US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa</b>
518,18	432,33	85,85	19,8%

#### 4.4.1.3. Do Grupo Baosteel

##### 4.4.1.3.1. Do valor normal

O valor normal para o grupo Baosteel foi definido conforme o item 4.4.1 da circular. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 617,82/t** (seiscentos e dezessete dólares estadunidenses e oitenta e dois centavos por tonelada), na condição *delivered*.

##### 4.4.1.3.2. 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 objeto da investigação. Já, nos termos do art. 20 do mesmo decreto, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportar, por produto exportado ao Brasil.

A apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Baosteel foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelos produtores Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. (Baoshan) e Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd (Mei Gang), que incluem dados de sua exportadora Baosteel America Inc. (BAI) ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que ainda não foram consideradas as respostas ao pedido informações complementares solicitado, já que não houve resposta até o fechamento desta circular. O prazo final para encaminhamento das respostas é dia 21 de novembro de 2016. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

Com relação ao processo de exportação, as empresas Baoshan e Mei Gang, em suas respostas ao questionário, informaram que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada BAI.

Nesse sentido, do preço de exportação reportado, foram deduzidos montantes referente a despesas de vendas, gerais e administrativas, extraídas do demonstrativo de resultados do exercício de 2015 (DRE) da empresa relacionada BAI, localizada em economia de mercado e margem de lucro, extraída do DRE de 2015 da empresa Metal One Corporation, *trading company* independente do setor siderúrgico, encontrado no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Ressalta-se que foi deduzido o frete internacional reportado pela *trading* relacionada para que os preços pudessem ser apurados na condição FOB.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Baosteel, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 535,59/t** (quinhentos e trinta e cinco dólares estadunidenses e cinquenta e nove centavos por tonelada).

#### **4.4.1.3.3. Da margem de dumping**

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.

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, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que para fins de determinação preliminar considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

Devido à relação entre as empresas Baoshan e Mei Gand, preliminarmente, concluiu-se que, para fins de determinação de margem de dumping, as duas empresas listadas, ainda que pessoas jurídicas distintas, serão tratadas como único produtor/exportador, o Grupo Baosteel.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas, estão explicitadas na tabela a seguir:

### Margem de Dumping Grupo Baosteel

Valor Normal delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa
617,82	535,59	82,234	15,4%

#### 4.4.1.4. Do produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd.

##### 4.4.1.4.1. Do valor normal

O valor normal para o produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd. foi definido conforme o item 4.4.1 desta circular. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 512,72/t** (quinhentos e doze dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por tonelada), na condição *delivered*.

##### 4.4.1.4.2. Do preço de exportação

De acordo com o art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor não seja o exportador do produto objeto da investigação e ambos não sejam partes associadas ou relacionadas, é preferencialmente, o recebido, ou o preço a ser recebido, pelo produtor, por produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação.

O preço de exportação da Maanshan Iron & Steel Co., LTD foi apurado com base em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB.

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa Maanshan, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação para o Brasil, de acordo com o contido no art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Foram considerados primeiramente, os preços de venda na condição FOB em dólares estadunidenses, referentes às vendas da Maanshan para a trading [CONFIDENCIAL], que efetuou as vendas para as empresas no Brasil, reportados no Apêndice VII – Exportações para o Brasil da resposta ao questionário. Ressalte-se que, para fins de determinação preliminar, a trading [CONFIDENCIAL] foi considerada com base na resposta ao questionário do produtor/exportador como não relacionada ao produtor Maanshan Iron & Steel Co., LTD.

Ressalta-se que ainda não foram consideradas as respostas ao pedido informações complementares solicitado, já que não houve resposta até o fechamento desta circular. O prazo final para encaminhamento das respostas é dia 17 de outubro. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

Diante de tais considerações, o preço de exportação médio para o Brasil da Maanshan, na condição FOB- China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou o valor de **US\$ 372,06/t** (trezentos e setenta e dois dólares estadunidenses e seis centavos por tonelada).

#### 4.4.1.4.3. Da margem de dumping

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.

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, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que para fins de determinação preliminar considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e o canal de distribuição em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

As margens preliminares de dumping absoluta e relativa da empresa Maashan Steel estão explicitadas na tabela a seguir:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal Delivered US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação FOB US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
512,72	372,06	140,66	37,8%

#### 4.4.2. Da Rússia

##### 4.4.2.1. Do produtor/exportador JSC Severstal

A apuração preliminar da margem de dumping da empresa foi fundamentada nas informações prestadas pela JSC Severstal na resposta ao questionário do produtor/exportador. Salienta-se que não houve tempo hábil para considerar as informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 27 de outubro de 2016, uma vez que o prazo para resposta se encerra no dia 17 de novembro de 2016. Ressalte-se, ainda, que as informações contidas em tal resposta ainda não foram objeto de verificação *in loco*.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora JSC Severstal

##### 4.4.2.1.1. Do valor normal

O valor normal foi apurado preliminarmente com base nos dados reportados pela empresa JSC Severstal relativos às vendas do produto similar, em condições comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno russo, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

A fim de avaliar a existência de vendas do produto similar, em condições normais de comércio, destinadas a consumo no mercado interno da Rússia, buscou-se inicialmente identificar vendas a preços inferiores ao custo unitário de produção, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058,

de 2013. Para esse fim, comparou-se o valor normal *ex fabrica* com o custo mensal de produção, tendo sido a comparação realizada por CODIP.

O valor normal *ex fabrica* foi calculado a partir do preço faturado reportado, líquido de impostos, tendo sido deduzidos ajustes de preços e despesas de venda, conforme reportado e, em alguns casos, ajustado. Em particular, foram deduzidas: despesas de transporte (frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente) e outras despesas de venda (custo/receita financeiro/a, despesa de embalagem, manutenção de estoques).

Contudo, tendo em conta a análise do questionário, ajustou preliminarmente os valores relativos ao frete unitário interno - unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa unitária de armazenagem - pré-venda, despesa unitária de manutenção de estoques e câmbio. Nesse ponto, estabelece o art. 180 do Decreto nº 8.058, de 2013, que serão levaradas em consideração, quando da elaboração das determinações, as informações verificáveis que tenham sido apresentadas tempestivamente e de forma adequada, e, portanto, passíveis de utilização na investigação.

Com relação ao frete da planta ao armazém e às despesas com armazenagem, consoante ressaltado no Ofício nº 6.808/2016, a informação prestada pela empresa nesses campos não foi considerada, dado que a empresa não apresentou documentos necessários à análise de tais despesas, apesar de tê-los referenciado na resposta ao questionário.

No tocante à despesa com manutenção de estoques, dado que, como a própria empresa informou, o produto fica em estoque durante sua fabricação, tal despesa, considerada custo oportunidade, foi atribuída às vendas em que a empresa reportou este não existir. No cálculo, se fez uso da taxa de juros média do período, bem como do giro médio dos estoques da empresa, calculado com base nas demonstrações financeiras, e do custo de fabricação.

O custo de produção levou em consideração o custo de fabricação de cada CODIP, nele computados os custos fixos e variáveis, e as despesas gerais, administrativas e financeiras.

Com relação ao teste de vendas abaixo do custo, do resultado da comparação, constatou-se que o volume de vendas abaixo do custo unitário no momento da venda não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, pois alcançou [CONFIDENCIAL]. Assim, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume não se caracteriza como em quantidade substancial. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

Identificaram-se, outros tipos de transações não consideradas como realizadas em condições normais de comércio. Em particular, foram desprezadas as vendas para as partes relacionadas, eis que estas se deram, a teor do § 6º do art 14 do Regulamento Brasileiro, a preço superior ou inferior a três por cento do preço médio ponderado de venda para as partes não relacionadas. Foram também identificadas vendas sem pagamento, vendas em que o envio ocorreu antes da venda e vendas em que a quantidade reportada era zero na relação de vendas do produto similar no mercado interno russo, as quais foram consideradas operações comerciais anormais e desconsideradas do cálculo do valor normal, na forma do disposto no inciso I do § 7º do art. 14 do Regulamento Brasileiro. Não foram identificadas outras transações realizadas em condições anormais de comércio.

Assim, do volume total de vendas do produto similar da Severstal, no mercado interno russo, reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador, [CONFIDENCIAL] toneladas foram considerados como operações mercantis normais e analisados com vistas à determinação do valor normal.

O volume comercializado pela empresa no mercado interno russo utilizado para cálculo do valor normal, nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi considerado em quantidade suficiente para a apuração do valor normal, uma vez que superior a 5% do volume exportado ao Brasil. Assim sendo, os valores normais de cada CODIP do produto similar foram calculados com base no valor faturado reportado.

Com vistas à justa comparação, calculou-se o valor normal *ex fabrica* tendo sido deduzidos dos preços faturados, líquidos de tributos, (i) despesas de transporte e (ii) outras despesas de venda, conforme supra explicitado. O valor das despesas indiretas de vendas foi exclusivamente utilizado no teste de vendas abaixo do custo, sendo que, para fins de cálculo da margem de dumping, o valor de tais despesas não foi deduzido do valor normal e, devido à justa comparação, tampouco do preço de exportação.

O valor normal foi apurado primeiramente na moeda local e, posteriormente, convertido para dólares estadunidenses. No que tange ao câmbio, os valores utilizados na resposta ao questionário foram igualmente ajustados. A conversão dos valores em moedas locais para dólares estadunidenses foi realizada a partir das taxas de câmbio diárias de venda obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil. Nos termos do § 2º do art. 23 do Regulamento Brasileiro, para fins de justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação procedeu-se à análise da flutuação da taxa de câmbio oficial diária em relação à média das taxas de câmbio oficiais diárias dos sessenta dias anteriores, denominada taxa de câmbio de referência. Caso a variação entre a taxa de câmbio diária e a taxa de referência tenha sido superior a mais ou menos dois por cento, esta foi utilizada para fins de conversão dos valores para dólares estadunidenses. Ademais, cabe ressaltar que foram caracterizados movimentos sustentados de taxa de câmbio, conforme previsto no §3º do dispositivo legal em questão. Dos 365 dias do ano, em 88% do ano o câmbio utilizado foi o de referência (72%), ou a taxa de movimento sustentado (16%).

Devido ao fato de ter sido identificado que as exportações da JSC Severstal ao Brasil ocorreram exclusivamente em cinco meses do período de dumping, a comparação do valor normal com o preço de exportação de cada produto (CODIP) exportado ao Brasil se deu mensalmente. Nesta seara, tal comparação evidenciou que não houve vendas no mercado interno russo em alguns meses dos produtos (CODIPs) [CONFIDENCIAL].

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

Ante o exposto, o valor normal médio ponderado da JSC Severstal, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 388,66** (trezentos e oitenta e oito dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada).

#### **4.4.2.1.2. Do preço de exportação**

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela JSC Severstal na resposta ao questionário, relativos aos preços de venda de todas as transações de exportação para o Brasil do produto objeto da investigação no período de investigação.

(Fls. 38 da Circular SECEX nº 70, de 21/11/2016).

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, calculou-se o preço de exportação *ex fabrica*, ajustado de acordo com os termos e condições de venda acordados com clientes independentes no Brasil.

Para tanto, dos valores faturados com as vendas para o Brasil do produto objeto da investigação foram deduzidos os montantes reportados e, em alguns casos ajustados, referentes a (i) despesas de transporte (frete interno da unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, seguro internacional) e (ii) outras despesas de venda (custo financeiro da operação, despesa de manutenção de estoques, despesa de embalagem, comissões).

A empresa investigada não logrou demonstrar razoavelmente a adequação e correção da utilização de diferentes taxas de juros nas transações de venda no mercado interno e para o Brasil. Dessa forma, considerando a fungibilidade do capital de uma empresa, o cálculo do custo financeiro foi ajustado, para fins de determinação preliminar, tendo levado em consideração, tanto nas vendas no mercado interno quanto para as exportações, a taxa de juros média, conforme dados do Banco Central da Federação da Rússia.

Conforme já explicitado, para fins de justa comparação, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas.

A despesa com manutenção dos estoques reportada foi igualmente ajustada. Foi utilizada a taxa de juros média anteriormente mencionada. Além disso, a empresa não apresentou o período médio de tempo do estoque do produto objeto da investigação no país de fabricação. Por essa razão, foi utilizada o giro médio dos estoques calculada por meio das demonstrações financeiras da empresa.

Em respeito ao que preceitua o art. 20 do Regulamento Brasileiro, foram também deduzidas às comissões devidas à [CONFIDENCIAL], conforme reportado em resposta ao questionário, e a margem de lucro e despesas de venda, gerais e administrativas relativas à *trading company* intermediária no processo de exportação para o Brasil ([CONFIDENCIAL]). Pelo fato de tal *trading company* ser relacionada à JSC Severstal, as despesas utilizadas no cálculo foram retiradas de suas demonstrações financeiras, e a margem de lucro utilizada adveio de uma *trading company* não relacionada de atuação no setor, tendo sido utilizados os dados dos demonstrativos financeiros da empresa Metal One Corporation, disponíveis no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 04 de novembro de 2016. A taxa de câmbio utilizada no cálculo do preço de exportação foi a taxa de câmbio do dia segundo o Banco Central do Brasil.

Como já dito, foi identificado que as exportações da JSC Severstal ao Brasil ocorreram exclusivamente em cinco meses do ano. Assim sendo, o preço de exportação foi calculado em base mensal, com vistas a melhor promover a justa comparação.

Ante o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSC Severstal, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 355,37/t** (trezentos e cinquenta e cinco dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por tonelada).

#### **4.4.2.1.3. Da margem de dumping**

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.

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, líquidos de tributos e ajustados de acordo com os termos e condições de venda à condição *ex fabrica* por CODIP, por nível de comércio (categoria do cliente) e por mês. Não foram identificadas outras diferenças além dos termos e condições de venda, nível de comércio e diferenças de tributação – como, por exemplo, volume e características físicas – que pudessem afetar a justa comparação.

As margens preliminares de dumping absoluta e relativa estão explicitadas na tabela a seguir:

<b>Margem de Dumping JSC Severstal</b>			
<b>Valor Normal ex fabrica US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação ex fabrica US\$/t</b>	<b>Margem Absoluta de Dumping US\$/t</b>	<b>Margem Relativa de Dumping</b>
388,66	355,37	33,29	9,4%

#### **4.4.3. 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 laminados a quente, originárias da China e da Rússia, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2015.

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 E DO MERCADO BRASILEIRO**

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente. O período de investigação deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalte-se que, ao amparo do § 5º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, as peticionárias solicitaram que o referido período de investigação de dano fosse limitado a 36 meses devido ao fato de a empresa Gerdau ter iniciado a fabricação de produtos laminados planos a quente em 2013.

Assim, para efeito da análise relativa à determinação de início da investigação, considerou-se o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015, dividido da seguinte forma: P1 – janeiro a dezembro de 2013; P2 – janeiro a dezembro de 2014; e P3 – janeiro a dezembro de 2015.

#### **5.1. Das importações**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades dos produtos laminados planos a quente importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos itens 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90,

7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas nos itens supramencionados importações de produtos enquadrados ou não no produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente ao produto objeto da investigação. Nesse sentido, foram identificados nos dados de importações fornecidos pela RFB os produtos cujas descrições eram concernentes aos produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, levando-se em conta também as exclusões, em conformidade com a descrição do produto objeto da investigação apresentada no item 2.1 desta circular.

Ressalta-se que, muito embora as exclusões do produto objeto da investigação sejam comumente classificadas em códigos NCMs distintos dos analisados, foram encontradas importações de tais produtos excluídos classificadas sob as NCMs supramencionadas. Assim, em decorrência da composição de ligas e/ou das dimensões, foram desconsideradas as importações de chapas grossas e produtos laminados planos classificados como aços inoxidáveis, ao silício (“magnéticos”), aços-ferramenta e aços de corte rápido, conforme definido no item 2.1 desta circular.

No decurso da depuração foram encontradas importações de produtos apresentando motivos em relevo, bem como revestidos em PVC e perfurados, sendo que tais produtos foram considerados produtos objeto da investigação.

### 5.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de laminados planos a quente no período de investigação de dano à indústria doméstica:

<b>Importações Totais (em toneladas)</b>			
	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
China	100,0	278,3	266,0
Rússia	100,0	45,9	46,9
<b>Total sob Análise</b>	100,0	114,4	111,5
Coreia do Sul	100,0	136,6	144,2
Venezuela	100,0	22,4	72,0
Suécia	100,0	105,5	39,8
Austrália	100,0	28,6	-
<b>Demais Países*</b>	100,0	206,2	142,0
<b>Total Exceto sob Análise</b>	100,0	61,3	61,7
<b>Total Geral</b>	100,0	96,4	94,6

O volume das importações brasileiras investigadas de laminados planos a quente apresentou crescimento de 14,4% de P1 para P2 e queda de 2,6% de P2 para P3. Quando considerado todo o período de investigação (P1 – P3), observou-se aumento de 11,5%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 38,7% de P1 para P2, e cresceu 0,6% de P2 para P3. Durante todo o período de investigação de dano, houve decréscimo acumulado de 38,4% nessas importações. As importações provenientes da Rússia, que eram as mais representativas dentro do total de importações de todas as origens em P1 foram suplantadas pelas importações chinesas nos demais

períodos. As importações das duas origens investigadas representam, em P3, 78% das importações totais do produto objeto da investigação.

Constatou-se que as importações brasileiras totais de produtos laminados planos a quente apresentaram quedas de 3,6% de P1 a P2 e de 1,9% de P2 a P3. Durante todo o período de investigação (P1 – P3), verificou-se queda de 5,4%.

### 5.1.2. Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme e considerando que o frete e o seguro, a depender da origem considerada, têm impacto relevante sobre o preço de concorrência entre os produtos ingressados no mercado brasileiro, a análise foi realizada em base CIF.

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de laminados planos a quente no período de investigação de dano à indústria doméstica.

**Valor das Importações Totais (US\$ CIF)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
China	100,0	262,1	226,9
Rússia	100,0	44,1	39,5
<b>Total sob Análise</b>	100,0	110,8	96,8
Coreia do Sul	100,0	134,9	112,7
Venezuela	100,0	20,5	62,5
Suécia	100,0	86,4	29,6
Austrália	100,0	30,0	-
<b>Demais Países*</b>	100,0	183,5	95,8
<b>Total Exceto sob Análise</b>	100,0	65,1	52,4
<b>Total Geral</b>	100,0	93,7	80,2

Verificou-se o seguinte comportamento dos valores importados das origens investigadas: crescimento de 10,7% de P1 para P2 e queda de 12,6% de P2 para P3. Quando considerado todo o período investigado, de P1 a P3, houve queda de 3,2%.

Quando analisadas as importações das demais origens, foi observado um crescimento de 83,5% de P1 para P2 e uma queda de 47,8% de P2 a P3. Considerando todo o período de investigação, evidenciou-se redução de 4,2% nos valores importados dos demais países.

O valor total das importações brasileiras, comparativamente ao período anterior, caiu 6,3% em P2, e 14,4% em P3. Na comparação entre P1 e P3, houve queda de 19,8% no valor total dessas importações.

### Preços das Importações Totais (US\$ CIF/tonelada)

	P1	P2	P3
China	100,0	94,2	85,3
Rússia	100,0	96,0	84,1
<b>Total sob Análise</b>	100,0	96,8	86,8
Coréia do Sul	100,0	98,7	78,2
Venezuela	100,0	91,5	86,9
Suécia	100,0	81,9	74,5
Austrália	100,0	105,0	-
<b>Demais Países</b>	100,0	89,0	67,5
<b>Total Exceto sob Análise</b>	100,0	106,1	84,9
<b>Total Geral</b>	100,0	97,2	84,8

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de produtos laminados planos a quente investigadas, quando comparado ao período imediatamente anterior, apresentou queda de 3,2% em P2 e de 10,3% em P3. De P1 para P3, o preço de tais importações acumulou queda de 13,2%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros apresentou quedas de 11% de P1 a P2 e de 24,2% de P2 a P3. De P1 para P3, o preço de tais importações decresceu 32,5%.

No que atine ao preço médio do total das importações brasileiras do produto objeto da investigação, de P1 a P2, houve uma queda de 2,8% e, de P2 a P3, houve queda de 12,8%. Ao longo do período de investigação de dano, houve queda de 15,2% no preço médio das importações totais.

Por fim, é importante ressaltar que o preço CIF médio por tonelada ponderado das origens investigadas é sensivelmente inferior ao preço praticado pelas demais origens em todo o período de investigação de dano.

### 5.2. Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de produtos laminados planos a quente, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, as fabricadas para o consumo cativo, as vendas internas da Aperam South America, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

### Consumo Nacional Aparente

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional Aparente
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	85,8	106,5	114,4	61,3	89,7	88,6
<b>P3</b>	66,5	113,4	111,5	61,7	81,4	76,4

Observou-se que o CNA reduziu 11,4% de P1 para P2 e 13,8% de P2 para P3. Em P3, acumulou redução de 23,6% comparativamente a P1.

### 5.3. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, as vendas internas da Aperam South America, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas *supra*.

#### Mercado Brasileiro

Em toneladas

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	85,8	106,5	114,4	61,3	87,0
P3	66,5	113,4	111,5	61,7	69,6

Observou-se que o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente apresentou quedas de 13,0% de P1 para P2 e de 20,0% de P2 para P3. Ao analisar os extremos da série, ficou evidenciado decréscimo no mercado brasileiro de 30,4%.

### 5.4. Da evolução das importações

#### 5.4.1. Da participação das importações no CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente de produtos laminados planos a quente.

#### Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente

Em toneladas

	CNA (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no CNA (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no CNA (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	88,6	114,4	129,2	61,3	69,2
P3	76,4	111,5	146,0	61,7	80,8

Observou-se que a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente apresentou crescimento de [CONFIDENCIAL] pontos percentuais (p.p.), de P1 para P2, seguida por incremento de [CONFIDENCIAL] p.p. em P3. Considerando todo o período (P1 a P3), a participação de tais importações aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

No que se refere às outras origens, houve redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 a P2 e crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 a P3. Na análise de todo o período de investigação de dano, a queda totalizou [CONFIDENCIAL] p.p.

#### 5.4.2. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente.

### Participação das Importações no Mercado Brasileiro

	Mercado Brasileiro (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	87,0	114,4	131,5	61,3	70,5
<b>P3</b>	69,6	111,5	160,1	61,7	88,6

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro apresentou aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Considerando todo o período, a participação de tais importações aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

Já a participação das demais importações diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, e aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Considerando todo o período, a participação dessas importações no mercado brasileiro diminuiu [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 produtos laminados planos a quente das origens investigadas e a produção nacional do produto similar.

#### Relação entre as importações investigadas e a produção nacional

	Produção Nacional (A)	Importações Origens investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	93,3	114,4	122,6
<b>P3</b>	89,3	111,5	124,8

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de produtos laminados planos a quente cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Desta forma, ao se considerar todo o período de análise, essa relação apresentou aumento acumulado de [CONFIDENCIAL] p.p.

#### 5.5. Da conclusão a respeito das importações

No período de investigação de dano, as importações investigadas a preços de dumping cresceram significativamente: em termos absolutos; em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 (4,6%) para P3 (7,3%). Cabe ressaltar o fato de que houve no período significativa queda no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente, da ordem de 30,4%; em relação ao CNA, visto que a participação das importações investigadas no CNA aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. na comparação entre os extremos do período de investigação de dano.

Diante desse quadro, constatou-se aumento das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro.

Ressalta-se, ainda, que as importações das origens investigadas, a preços de dumping, foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos que os das demais importações brasileiras em todos os períodos, tendo acumulado, no período de P1 e P3, queda de 13,2% em seus preços médios.

## **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.

Conforme explicitado no item 5 desta circular, considerou-se o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015.

### **6.1. Dos indicadores da indústria doméstica**

Como já demonstrado, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de laminados planos a quente das empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas, que representaram a produção nacional do produto similar fabricado no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados nesta circular refletem os resultados alcançados pelas linhas de produção citadas. Ressalta-se que tais indicadores foram verificados **in loco**, sendo as alterações com relação aos dados do início da investigação apontadas em cada item específico.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pelas petionárias, foram atualizados os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo – Origem (IPA-OG), 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 P3. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados nesta circular.

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados nesta circular, com exceção do Retorno sobre Investimentos e do Fluxo de Caixa, são referentes exclusivamente à produção e vendas da indústria doméstica de laminados planos a quente.

#### **6.1.1. Do volume de vendas**

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de laminados planos a quente de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado pelas empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas. Ressalta-se que tal volume de vendas foi objeto de verificação *in loco*. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

### Vendas da Indústria Doméstica

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	95,0	85,8	90,3	158,0	166,3
<b>P3</b>	97,9	66,5	67,9	311,5	318,2

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou redução de 14,2% (de P1 para P2) e de 22,5% (de P2 para P3). Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou queda de 33,5%.

Por outro lado, o volume de vendas da indústria doméstica com destino ao mercado externo apresentou comportamento inverso ao das vendas destinadas ao mercado interno. Registrou-se crescimento das exportações de laminados planos a quente de P1 para P2 (58,0%) e de P2 para P3 (97,1%). Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo aumento de 211,5%.

Já as vendas totais da indústria doméstica apresentaram redução de 5,0% (de P1 para P2) e crescimento de 3,0% (de P2 para P3). Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas totais da indústria doméstica apresentou queda de 2,1%.

#### 6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro.

#### Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	85,8	87,0	98,5
<b>P3</b>	66,5	69,6	95,5

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de laminados planos a quente diminuiu de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p.). Tomando-se todo o período de investigação (P1 a P3), verificou-se redução de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de laminados planos a quente decresceu 30,4%, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 33,5%. Dessa forma, verificou-se que a contração das vendas da indústria doméstica foi mais intensa que a diminuição do mercado brasileiro, o que resultou em perda de participação no mercado interno por parte da indústria doméstica.

#### 6.1.3. Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Conforme dados apresentados pelas empresas que compõe a indústria doméstica, a capacidade instalada nominal foi calculada considerando-se [CONFIDENCIAL]. Já em relação à capacidade instalada efetiva, [CONFIDENCIAL].

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade. O grau de ocupação foi obtido por meio da divisão da quantidade produzida pela capacidade instalada efetiva.

#### Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção (Produto similar) (t)	Grau de ocupação (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	102,0	93,2	91,3
<b>P3</b>	101,3	89,0	87,9

A capacidade instalada da indústria doméstica oscilou pouco ao longo de todo o período de investigação de dano (P1 a P3). Já o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou queda durante todo esse período: 6,8% (de P1 para P2) e -4,4% (de P2 para P3). Ao se considerarem os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica decresceu 11,0%.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou reduções de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Dessa forma, quando considerados os extremos da série (P1 a P3), verificou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada. É importante destacar que a queda observada no grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica foi influenciada primordialmente pela diminuição do volume de produção do produto similar, visto que não houve alteração significativa na capacidade instalada.

#### 6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de investigação de dano, considerando um estoque inicial, em P1, de [CONFIDENCIAL] toneladas.

#### Estoque Final (em t)

	Produção	Vendas Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Importação (Revendas)	Consumo Cativo	Outras Entradas/Saídas	Estoque Final
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0	(100,0)	100,0
<b>P2</b>	93,2	85,8	158,0	-	89,7	(17,1)	121,1
<b>P3</b>	89,0	66,5	311,5	-	81,4	(1.243,4)	106,8

Inicialmente, destaca-se que, conforme informado pela indústria doméstica, a produção de laminados planos a quente é realizada contra pedido, não havendo formação de estoques para venda.

O volume do estoque final de laminados planos a quente da indústria doméstica aumentou 21,1% de P1 para P2 e diminuiu 11,8% de P2 para P3. Considerando-se todo o período de investigação de dano (P1 a P3), o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 6,8%.

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

#### Relação Estoque Final/Produção

	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	121,1	93,2	129,9
<b>P3</b>	106,8	89,0	120,0

A relação estoque final/produção aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Assim, considerando-se os extremos da série (P1 a P3), a relação estoque final/produção aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

#### 6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial.

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações da indústria doméstica, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de laminados planos a quente pela indústria doméstica.

Segundo informações apresentadas pelas empresas, foi reportado número de empregados constante na folha de pagamentos no último dia de cada período.

Conforme explicações das empresas que compõe a indústria doméstica, para o cálculo do número de empregados e da massa salarial na linha do produto similar, verificou-se o percentual de utilização dos equipamentos na produção do produto similar de fabricação própria, o qual foi, posteriormente, aplicado sobre o número de empregados da produção e, também, sobre a massa salarial.

No caso do número de empregados e da massa salarial que atuam na área de vendas e na área administrativa, verificou-se qual a representatividade da receita líquida do produto similar sobre a receita líquida total da empresa, sendo o fator encontrado aplicado sobre os valores de massa salarial e de número de empregados destas áreas.

#### Número de Empregados

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
Linha de Produção	100,0	87,4	87,4
Administração e Vendas	100,0	93,5	93,5
Total	100,0	88,3	88,3

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção de laminados planos a quente registrou redução de 12,6% (de P1 para P2) e de 10,5% (de P2 para P3). Ao se analisarem os extremos da série (P1 a P3), o número de empregados ligados à produção diminuiu 21,8% ([CONFIDENCIAL] postos de trabalho).

O número de empregados alocados nas áreas de administração e vendas apresentou reduções de 6,5% (de P1 para P2) e de 10,6% (de P2 para P3). Entre P1 e P3, o número de empregados destes dois setores decresceu 16,4% ([CONFIDENCIAL] postos de trabalho).

Já o número total de empregados registrou reduções de 11,7% (de P1 para P2) e de 10,6% (de P2 para P3). De P1 para P3, o número total de empregados apresentou queda de 21,0% ([CONFIDENCIAL] postos de trabalho).

### Produtividade por Empregado

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	87,4	93,2	106,6
P3	78,2	89,0	113,9

A produtividade por empregado ligado à produção registrou crescimento nos dois períodos: 6,6% (de P1 para P2) e 6,8% (de P2 para P3). Considerando-se todo o período de investigação, de P1 para P3, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 13,9%.

Nos períodos mencionados (P1 a P2 e P2 a P3), o ganho de produtividade da indústria doméstica é justificado por uma diminuição do número de empregados (12,6% e 10,5%, respectivamente) mais acentuada do que a diminuição do volume da produção (6,8% e 4,4%, respectivamente).

### Massa Salarial (em mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Produção	100,00	100,00	100,00
Administração e Vendas	27,5	30,6	30,7
Total	127,5	130,6	130,7

A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou redução de 12,9% (de P1 para P2) e de 14,7% (de P2 para P3). Ao considerar-se todo o período de investigação de dano, de P1 para P3, a massa salarial dos empregados ligados à produção do produto similar caiu 25,7%.

A massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas reduziu 3,2% (de P1 para P2) e 14,2% (de P2 para P3). Considerando os extremos da série, a massa salarial dos empregados desses setores diminuiu 17,0%.

A massa salarial total apresentou a mesma tendência das massas salariais mencionadas, reduções de 10,8% (de P1 para P2) e de 14,6% (de P2 para P3). De P1 a P3, a massa salarial total teve queda de 23,8%.

## 6.1.6. Da demonstração de resultado

### 6.1.6.1. Da receita líquida

A receita líquida da indústria doméstica refere-se às vendas líquidas de laminados planos a quente de produção própria, já deduzidos os abatimentos, descontos, tributos e devoluções, bem como as despesas de frete interno.

### Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em mil R\$ atualizados)

	Receita Total Valor	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[CONF.]	100,0	[CONF.]	100,0	[CONF.]
P2	[CONF.]	88,7	[CONF.]	164,6	[CONF.]
P3	[CONF.]	59,9	[CONF.]	300,2	[CONF.]

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu 11,3% de P1 para P2 e 32,5% de P2 para P3. Ao se considerar todo o período de investigação, a receita líquida obtida com as vendas de laminados planos a quente no mercado interno apresentou contração de 40,1%.

Já a receita líquida obtida com a venda de laminados planos a quente no mercado externo apresentou crescimento de 64,6% de P1 para P2 e de 82,3% de P2 para P3. Assim, considerando-se o período de P1 para P3, a receita líquida com a venda de laminados planos a quente no mercado externo apresentou crescimento de 200,2%.

Verificou-se que a queda apresentada pela receita líquida de vendas no mercado interno de P1 para P3 (40,1%) ocorreu de forma mais acentuada que a redução no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (33,5%) no mesmo período, o que evidencia queda dos preços praticados pela indústria doméstica (9,9%, de P1 para P3), como será demonstrado no item a seguir.

Da mesma forma que a receita líquida no mercado interno, a receita líquida total apresentou queda ao longo de P1 para P2 (3,5%) e de P2 para P3 (12,5%). Ao fim do período em análise, observou-se queda de P1 para P3 de 15,5%.

#### **6.1.6.2. Dos preços médios ponderados**

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1 desta circular. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados se referem exclusivamente às vendas de fabricação própria.

**Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (R\$ atualizados/t)**

<b>Período</b>	<b>Preço (mercado interno)</b>	<b>Preço (mercado externo)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0
<b>P2</b>	103,5	104,2
<b>P3</b>	90,1	96,4

Observou-se que de P1 para P2, o preço médio de laminados planos a quente de fabricação própria vendidas no mercado interno aumentou 3,5%. No período subsequente, de P2 para P3, esse preço apresentou queda de 12,9%. De P1 para P3, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 9,9%.

O preço médio de laminados planos a quente de fabricação própria vendidas no mercado externo apresentou o mesmo comportamento do mercado interno, crescimento de P1 para P2 (4,2%), e redução de P2 para P3 (7,5%). Considerando-se os extremos da série analisada (P1 a P3), o preço médio apresentou redução de 3,6%.

#### **6.1.6.3. Dos resultados e margens**

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de laminados planos a quente de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela indústria doméstica.

Dessa forma, a tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas no mercado interno, no período de investigação de dano.

Destaca-se que os valores a seguir desconsideram as provisões incorridas no período, resultados decorrentes de *impairment* ou equivalência patrimonial e, ainda, aqueles valores referentes especificamente ao mercado externo, identificados em sede de verificação *in loco*. Por outro lado, foram considerados os valores referentes à variação cambial incorrida. Registre-se ainda que a receita operacional líquida se encontra deduzida dos fretes incorridos nas vendas.

#### Demonstração de Resultados (em mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Receita Líquida	100,0	88,7	59,9
CPV	100,0	82,6	61,2
Resultado Bruto	100,0	121,8	52,9
Despesas Operacionais	100,0	83,0	54,1
Despesas gerais e administrativas	100,0	94,2	65,8
Despesas com vendas	100,0	122,4	97,8
Resultado financeiro (RF)	100,0	85,2	54,5
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	21,7	2,8
Resultado Operacional	(100,0)	261,3	(64,8)
Resultado Operacional (exceto RF)	100,0	145,4	52,7
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100,0	127,8	45,6

#### Margens de Lucro (em %)

	P1	P2	P3
Margem Bruta	100,00	100,00	100,00
Margem Operacional	-11,4	24,1	-13,7
Margem Operacional (exceto RF)	64,6	77,8	64,7
Margem Operacional (exceto RF e OD)	75,3	79,6	65,5

O resultado bruto com a venda de laminados planos a quente no mercado interno apresentou crescimento de 21,8% no primeiro período (P1 a P2) e redução de 56,5% no segundo período (P2 a P3). Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P3 foi 47,1% menor que o resultado bruto verificado em P1.

Seguindo o comportamento do resultado bruto, observou-se que a margem bruta da indústria doméstica registrou aumento de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL]p.p.), e queda de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p.). Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P3 diminuiu [CONFIDENCIAL]p.p. em relação a P1.

O resultado operacional da indústria doméstica registrou resultados negativos em P1 e em P3, e resultado positivo em P2. O prejuízo operacional registrado em P3 foi 35,2% inferior ao de P1.

A margem operacional apresentou o mesmo comportamento do resultado operacional, com resultados negativos em P1 e em P3, e resultado positivo em P2. A margem operacional obtida em P3 piorou [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Ao considerar o resultado operacional sem o resultado financeiro, verificou-se crescimento de P1 para P2 (+45,4%), e redução de P2 para P3 (-63,8%). A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional sem o resultado financeiro em P3 47,3% menor em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro cresceu [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de [CONFIDENCIAL]p.p. dessa margem.

Ao considerar o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, verificou-se aumento de 27,8% de P1 para P2, e queda de 64,3% de P2 para P3. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais em P3 54,4% menor em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais cresceu [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de [CONFIDENCIAL]p.p. dessa margem.

#### **Demonstração de Resultados (em R\$/t atualizados)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
Receita Líquida	100,0	103,5	90,1
CPV	100,0	96,3	92,1
Resultado Bruto	100,0	142,0	79,6
Despesas Operacionais	100,0	96,7	81,5
Despesas gerais e administrativas	100,0	109,9	99,0
Despesas com vendas	100,0	142,7	147,1
Resultado financeiro (RF)	100,0	99,3	81,9
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	25,2	4,2
Resultado Operacional	(100,0)	304,7	(97,5)
Resultado Operacional (exceto RF)	100,0	169,5	79,2
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100,0	149,1	68,6

Ao analisar o resultado bruto unitário das vendas de laminados planos a quente no mercado interno, verificou-se crescimento de 42,0% de P1 para P2, e redução de 43,9% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, o resultado bruto unitário apresentou queda de 20,4%.

O resultado operacional unitário, por sua vez, registrou valores negativos em P1 e em P3 (prejuízos), e valor positivo em P2. O prejuízo operacional unitário em P3 foi 2,5% maior que o prejuízo registrado em P1.

Quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, houve crescimento de 69,5% de P1 para P2, e redução de 53,3% de P2 para P3. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 20,8% do resultado operacional sem o resultado financeiro unitário.

Quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, em termos unitários, houve aumento de 49,1% de P1 para P2, e queda de 54,0% de P2 para P3. Ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 31,4% do resultado operacional sem o resultado financeiro unitário e outras despesas/receitas operacionais.

### **6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos**

#### **6.1.7.1. Dos custos**

A tabela abaixo apresenta o custo de produção associado à fabricação de laminados a quente pela indústria doméstica em cada período de investigação de dano.

**Custo de Produção (em R\$/t atualizados)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
<b>1 - Custos Variáveis</b>	100,00	92,37	86,77
Matéria-prima	100,00	90,65	82,83
Outros insumos	100,00	71,89	112,16
Utilidades	100,00	102,59	91,06
Outros custos variáveis	100,00	99,61	95,23
<b>2 - Custos Fixos</b>	100,00	93,84	87,03
Mão de obra	100,00	106,97	96,90
Depreciação	100,00	86,35	78,92
Outros custos fixos	100,00	93,41	81,94
Despesas Gerais	100,00	115,91	244,24
<b>3 - Custo de Produção (1+2)</b>	100,00	92,74	86,83

Cabe ressaltar que as empresas que compõe a indústria doméstica que tem consumo cativo [CONFIDENCIAL].

Há também reflexos nas diferentes formas de custeio com relação à separação das rubricas que compõem o custo de produção. Há, por exemplo, materiais que ora são classificados como matérias-primas, ora são classificados como insumos. De modo a tornar mais uniforme a apresentação do custo de produção, as rubricas de matérias-primas (exceto as principais, minério de ferro e Carvão/Coque/Antracito) e outros insumos foram agregados.

Dessa forma, na rubrica “Outras matérias-primas e insumos”, estão somados custos referentes a [CONFIDENCIAL].

Na rubrica “Outros custos variáveis”, estão somados [CONFIDENCIAL].

Com relação aos “Outros custos fixos”, são considerados: [CONFIDENCIAL].

Analisando os dados da indústria doméstica, nota-se que o custo de produção reduziu-se ao longo dos períodos. Na comparação entre os extremos do período de análise de dano, verificou-se redução de 13,2% no custo de produção da indústria doméstica. De P1 a P2, houve redução de 7,3%, e, de P2 a P3, o custo foi reduzido em 6,4%.

Constatou-se que a redução no custo de produção unitário de P1 a P3 e de P2 a P3, deveu-se, em grande medida, à queda das matérias-primas.

#### **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 de venda da indústria doméstica no mercado interno ao longo do período de investigação de dano.

### Participação do Custo no Preço de Venda

	Preço de Venda Mercado Interno (R\$ atualizados/t) (A)	Custo de Produção (R\$ atualizados/t) (B)	Relação (B)/(A) (%)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	103,5	92,7	89,6
<b>P3</b>	90,1	86,8	96,4

Observou-se que a participação do custo de produção no preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, mas aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Ao considerar o período como um todo (P1 a P3), essa participação reduziu-se em [CONFIDENCIAL] p.p..

O aumento da participação do custo de produção no preço de P2 para P3 ocorreu principalmente devido à redução de [CONFIDENCIAL]% no preço de venda nesse período, tendo o custo de produção caído [CONFIDENCIAL]%.

#### 6.1.7.3. Da comparação entre o preço do produto sob investigação e 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 sob 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 investigadas 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 dos produtos laminados planos a quente importados das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessa origem no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida, em toneladas, no mercado interno durante o período de investigação de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil da origem sob investigação, foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais, ambos obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Foram apurados, também, os valores totais do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional, referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, e os valores das despesas de internação, apuradas aplicando-se o percentual de 6,13% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB, apurado a partir das respostas ao questionário do importado.

Em seguida, dividiu-se cada valor total de importação, considerando-se as características do produto (CODIP) e o canal de distribuição, pelo volume total de importações investigadas, a fim de se obter o valor por tonelada de cada uma dessas rubricas. Por fim, realizou-se o somatório dos valores unitários referentes ao preço de importação médio ponderado, ao Imposto de Importação, ao AFRMM, quando aplicáveis, e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

As características do produto (CODIP) foram identificadas por meio da descrição detalhada de cada uma das declarações de importações constantes dos dados de importação da RFB e também das informações constantes das respostas ao questionário do produtor/exportador e do importador. Destaca-se que com base nas descrições as seguintes características não puderam ser obtidas para totalidade das importações: 1) qualidade, 2) limite de escoamento; e 3) teor de carbono. Nesse sentido, a comparação entre o preço internado do produto importado e o preço da indústria doméstica não levou em consideração as características supracitadas.

Da mesma forma, a identificação dos importadores brasileiros em consumidores finais ou distribuidores do produto no Brasil foi realizada levando-se em consideração: a informação apresentada na resposta ao questionário; a informação apresentada no sítio oficial do importador, quando disponível; e, por último, a razão social dos importadores brasileiros constantes dos dados oficiais de importação da RFB.

Por fim, cabe ressaltar que o preço da indústria doméstica foi analisado levando-se em consideração as características do produto (CODIP) exportado ao Brasil, bem como as categorias de clientes (consumidores finais ou distribuidores). 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

	P1	P2	P3
CIF (R\$/t)	100,00	104,09	124,32
II (R\$/t)	100,00	86,48	94,00
AFRMM (R\$/t)	100,00	100,67	120,82
Despesas de internação (R\$/t)	100,00	106,98	162,23
CIF Internado (R\$/t)	100,00	102,62	121,74
<b>CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)</b>	100,00	97,76	110,50
<b>Preço Ind. Doméstica (R\$ atualizados/t) (b)</b>	100,00	98,95	85,60
<b>Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)</b>	100,00	116,86	-286,47

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens sob investigação, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em P1 e P2. No período seguinte, P3, o preço médio da indústria doméstica apresenta retração de 12,9%, enquanto o preço CIF internado das importações investigadas cresce 4,3% no mesmo período. Dessa forma, a subcotação existente em P2 passa a ser negativa em P3.

Apesar da ausência de subcotação em P3, a indústria doméstica em resposta ao crescimento das importações investigadas em P2, com subcotação, reduz seu preço no ano seguinte de forma a competir com tais importações. Nesse sentido, necessário destacar que houve depressão do preço da indústria doméstica de P2 para P3. Além disso, é necessário ressaltar que a redução do preço do similar nacional foi em proporção superior à redução do CPV no mesmo período.

Por fim, ressalta-se que avaliação da subcotação feita na determinação preliminar não levou em consideração três características do produto (qualidade, limite de escoamento e teor de carbono), além do impacto de eventuais diferenças quanto a termos de pagamento. Tais análises carecem de elementos de prova, que deverão ser incorporadas até o fim da fase probatória da investigação.

#### 6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping dos produtores/exportadores chineses e russos afetaria a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil 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 os laminados a quente originárias da China e da Rússia 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, conforme tabela a seguir:

**Magnitude da Margem de Dumping**

	<b>Bengang</b>	<b>Hebei</b>	<b>Baoshan</b>	<b>Maanshan</b>	<b>JSC Severstal</b>
Valor Normal (US\$/t)	518,18	531,71	617,83	512,72	388,66
Valor Normal CIF (US\$/t)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Valor Normal Internado (US\$/t)	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica (US\$/t)	557,38	556,11	583,28	565,09	505,19
Diferença (A-B)	110,35	131,69	149,64	47,91	11,82

Inicialmente, destaca-se que o cálculo do preço da indústria doméstica foi efetuado considerando os CODIPs exportados e categorias de cliente informados por cada produtor/exportador e este foi ponderado pelas quantidades exportadas desses respectivos CODIPs.

Em relação à tabela, considerou-se o preço *ex fabrica* da indústria doméstica (líquido de devoluções, descontos, abatimentos, tributos e despesas de frete), o qual foi convertido de reais para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, obtidas em seu endereço eletrônico, em vigor na data de cada operação de venda.

Para o cálculo do valor normal internado, foram, primeiramente, somados ao valor normal *delivered* apurado conforme descrito no item 4 desta circular, os montantes referentes a frete e seguro internacionais, obtidos a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB levando-se em conta somente as informações relativas à cada produtor/exportador. O frete internacional foi calculado de modo unitário, já o seguro internacional foi apurado como um percentual em relação do preço CIF das mercadorias.

O Imposto de Importação foi apurado tendo como base o montante recolhido reportado nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, considerando, dessa forma, o imposto pago pelos clientes de cada produtor/exportador.

Já o AFRMM e as despesas de internação foram apurados conforme descrito no item anterior, vale dizer, aplicação do percentual de 25% sobre o frete internacional, quando cabível, no caso do primeiro, e de 3,7% sobre o valor CIF das mercadorias, no caso das segundas.

Ao se comparar o valor normal internado obtido acima com o preço *ex fabrica* da indústria doméstica em P5, é possível inferir que as vendas de todos os produtores/exportadores, caso tivessem sido realizadas pelo valor normal, não teriam capacidade de forçar queda dos preços da indústria doméstica. Dessa forma, pode-se concluir que o dumping praticado nas exportações dos produtores/exportadores para o Brasil do produto objeto da investigação exerceu pressão sobre os preços da indústria doméstica.

#### 6.1.8. Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica por meio da petição de início de investigação.

Tendo em vista a impossibilidade de a empresa apresentar fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de laminados a quente, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

#### Fluxo de Caixa (em mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	81,1	165,2
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(18,6)	(123,2)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(100,0)	(6,7)	(68,9)
Aumento (Redução) Líquido(a) nas Disponibilidades	(100,0)	119,4	31,7

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa oscilou ao longo do período de análise de dano. A geração de caixa foi positiva em P2 e P3 e negativa no primeiro período. Entre P2 e P3, o fluxo positivo de caixa reduziu-se em 73,4%.

#### 6.1.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir mostra a taxa de retorno dos investimentos, calculado a partir da razão entre o lucro líquido e o ativo total, e refere-se à totalidade dos negócios da indústria doméstica, de acordo com suas demonstrações financeiras.

#### Retorno sobre Investimentos (em mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3
Lucro Líquido (A)	(100,0)	95,0	(2.326,9)
Ativo Total (B)	100,0	98,5	92,1
Retorno (A/B) (%)	(100,0)	96,4	(2.527,5)

A taxa de retorno dos investimentos da indústria doméstica foi positiva somente em P2, tendo apresentado significativa deterioração em P3. Nesse período, a taxa negativa de retorno cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação à taxa negativa registrada em P1.

#### 6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, foram calculados os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica, constantes de suas demonstrações financeiras.

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 mil R\$ atualizados)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>
Índice de Liquidez Geral	100,0	106,4	114,8
Índice de Liquidez Corrente	100,0	130,1	130,7

O índice de liquidez geral apresentou aumento ao longo do período de análise de dano. Verificaram-se incrementos de 7,7% entre P1 e P2 e de 7,1% entre P2 e P3. Ao se considerar os extremos dos períodos, de P1 a P3, houve aumento de 15,4%.

Já o índice de liquidez corrente apresentou melhora de P1 a P2, quando aumentou 29,7%, e manteve-se praticamente estável de P2 a P3 com aumento de 0,8%. Considerando os períodos entre P1 e P3, houve aumento de 30,7%.

## **6.2. Das manifestações acerca do dano**

Em sua manifestação protocolada no dia 19 de outubro de 2016, o Governo da Rússia destacou o fato da investigação envolver período trienal para fins de análise de dano, ressaltando que o início da operação da Gerdau em P1 certamente fragilizou seus concorrentes, em razão da maior oferta e concorrência local.

Nesse sentido, alegou que diante do início da operação da Gerdau, o período de análise de dano “regular” de cinco anos seria essencial para comparar o impacto das exportações investigadas sobre a indústria doméstica. Os três períodos não permitiriam uma avaliação objetiva e isenta, já que usaria um fator de dano à indústria doméstica como critério para redução do período de análise, impedindo o acesso às informações que possibilitariam a avaliação imparcial dos “contra-factuais”.

Ainda assim, o Governo Russo apontou que alguns indicadores da indústria doméstica deixariam clara a ausência de dano. Primeiramente, as importações da Rússia teriam apresentada redução ao se analisar de P1 para P3, sendo a redução significativa, deixando de [confidencial] toneladas em P1 para [confidencial] toneladas em P3, responsável por somente 0,8% do consumo nacional aparente brasileiro em P3, não sendo capaz, portanto, de impactar a indústria doméstica que representa mais de 90% do mesmo indicador.

Em seguida, o Governo Russo destacou que apesar da contração do mercado brasileiro e da crise mundial na siderurgia, alguns indicadores da indústria doméstica, como grau de ocupação, market share e estoques apresentariam estabilidade, uma vez que as exportações brasileiras apresentaram crescimento no período de investigação, sendo ainda o preço de exportação inferior ao preço praticado pela Rússia em suas importações ao Brasil.

Outro ponto levantado pelo Governo Russo abrangeu a alegação da indústria doméstica sobre o potencial crescimento das exportações russas no caso da não aplicação do direito. Nesse sentido, foi apontado que estudos conduzidos pelo Ministério do Desenvolvimento Econômico da Rússia não indicariam a tendência de crescimento das exportações russas, devido ao crescimento da demanda no mercado interno russo e no mercado da União Econômica Euroasiática. No médio prazo, a projeção das exportações seria no mesmo nível de 2015, enquanto a produção se manteria nos níveis de 2014. Ainda foi apontada a existência de obstáculos às exportações russas ao Brasil, como o frete internacional e o prazo de entrega.

### **6.3. Dos comentários**

Com relação aos questionamentos apontados pelo Governo Russo sobre o período para análise de dano, o esclarece-se que o período de investigação de dano da presente investigação encontra amparo no §5o do art. 48 do Decreto no 8.058, de 2013, uma vez que adoção do período de trinta e seis meses foi devidamente justificada pela indústria doméstica.

Destaca-se ainda que análise de dano levou em consideração a indústria doméstica como um todo, não sendo possível uma análise separada para cada empresa que compõe a indústria doméstica. As alegações acerca da entrada da Gerdau do mercado em P1 e sobre seu impacto sobre a indústria doméstica será abordada no item deste Anexo referente à causalidade.

Sobre as importações, cabe ressaltar que, nos termos do art. 31 do Regulamento Brasileiro, foi realizada a análise cumulativa das importações investigadas, dado que a margem de dumping apurada não foi *de minimis*, o volume de cada um dos países não foi insignificante e a avaliação cumulativa foi considerada apropriada tendo em vista as condições de concorrência. Portanto, refuta-se a análise separadamente das importações de origem russa.

Quanto à estabilidade de alguns indicadores da indústria doméstica, esclarece-se que tais indicadores não são capazes de afastar o dano à indústria doméstica. A evolução positiva das exportações não afasta o dano incorrido pela indústria doméstica diante do crescimento das importações investigadas no mercado brasileiro.

Por fim, esclarece-se que o potencial de exportação russo não foi levado em consideração para fins de determinação preliminar de dano, a qual seguiu os termos estabelecidos no §3o do art. 30 do Decreto no 8.058, de 2013.

### **6.4. Da conclusão sobre o dano**

Ao se considerar todo o período de análise de dano (P1 a P3), observou-se queda no volume de vendas no mercado interno da indústria doméstica (-33,5%) assim como redução do seu volume de produção (-11,0%). A diminuição do volume de produção se refletiu na queda do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva de [CONFIDENCIAL] p.p. no mesmo período.

A diminuição do volume de vendas aliada à redução do preço de venda no mercado interno do produto de fabricação própria (-9,9% de P1 para P3) resultou em deterioração dos seus indicadores financeiros: retração da receita líquida obtida com a venda do produto similar de fabricação própria no mercado interno (-40,1%); quedas nos resultados bruto (-47,1%), operacional (-35,2%) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais (-54,4%), e, conseqüentemente, contração das respectivas margens ([CONFIDENCIAL] p.p., [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.).

Também se observou que o mercado brasileiro de laminados planos a quente reduziu 30,4%, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 33,5%, de P1 a P3. Dessa forma, verificou-se que a contração das vendas da indústria doméstica foi mais intensa do que a diminuição do mercado brasileiro, o que resultou em perda de participação no mercado interno por parte da indústria doméstica no mesmo período.

Quanto aos indicadores de emprego, massa salarial, verifica-se que estes acompanharam a retração das vendas e produção da indústria doméstica, ocasionadas pela perda de participação no mercado brasileiro: redução de 21,8%, de P1 para P3, no número de empregados ligados à produção e 25,7%, no mesmo período, na massa salarial da referida área.

Nesse sentido, constatou-se uma deterioração dos indicadores da indústria doméstica notadamente aqueles relacionados aos resultados e margens financeiras quando analisados os extremos da série. Dessa forma, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período de investigação.

## **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 basear-se 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 dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Da análise constante do item 6 desta circular, observa-se que, de P1 para P2, ocorreu aumento das importações a preços de dumping (14,4%), representando um crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. no mercado brasileiro. No período seguinte, P2 para P3, as importações investigadas apresentaram redução de 2,6%, apresentando, ainda assim, crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação no mercado brasileiro. Observa-se que tal comportamento do volume está associado à evolução do preço produto similar doméstico e do produto investigado, uma vez que em P1 e P2, verifica-se a existência de subcotação, porém em P3, com a depressão do preço da indústria doméstica e o incremento do preço do investigado, a subcotação deixa de existir. Apesar disso, o produto investigado ainda ganha participação no mercado brasileiro, uma vez que a redução do volume importado foi inferior a contração do mercado nacional.

Concomitante à evolução das importações investigadas, a indústria doméstica apresentou retração em seu volume de vendas, em grande parte causada pela contração do mercado: de P1 para P2, a contração foi 14,2%; já de P2 para P3, a redução foi 22,5%. No entanto, de P1 para P3, a retração das vendas da indústria doméstica foi equivalente a 33,5%, superior à redução do mercado brasileiro no mesmo período, que totalizou 30,4%.

De P1 para P2, a indústria doméstica buscou manter sua lucratividade, apesar da redução das vendas, apresentando um incremento no seu preço médio líquido de 3,5%, que foi acompanhado por uma retração de 3,7% no CPV, o que ocasionou aumento de 42% no resultado bruto obtido no mesmo período. Entretanto, no período seguinte (de P2 para P3), a indústria doméstica reduziu seu preço em 12,9%, e, ainda assim, apresentou redução em suas vendas, de 22,5%. A redução de preço, em proporção superior à redução do CPV no período (4,4%), impactou o resultado bruto, que caiu 43,9% no mesmo período.

Ao se analisar o preço do produto investigado, observa-se que em P3, a indústria doméstica reduziu seu preço para fazer frente ao crescente volume das importações investigadas, uma vez que de P1 para P2, tais importações reduziram seu preço CIF em dólares estadunidenses por tonelada em 3,2% e

apresentaram crescimento, de 14,4%. No período seguinte, de P2 para P3, buscando fazer frente ao produto investigado, a indústria doméstica reduziu seu preço, o que ocasiona a deterioração de seus indicadores de lucratividade.

Nesse sentido, verifica-se que de P1 para P2, quando a indústria doméstica optou por manter sua lucratividade, incrementando preço médio de venda, seu resultado operacional apresentou melhora, de 404,7%, saindo do resultado negativo para positivo. Entretanto, tal incremento, impactou em perda de mercado para o produto investigado, que ganhou [CONFIDENCIAL] p.p. de participação. No período seguinte, de P2 para P3, respondendo a pressão do produto investigado, a indústria doméstica deprime seu preço em proporção superior à redução de seu CPV, o que impacta negativamente seus indicadores de lucratividade, que atingem o pior resultado em P3.

Dessa forma, observa-se que, apesar da deterioração de seus resultados financeiros, a indústria doméstica foi incapaz de manter sua participação no mercado ao longo do período de análise de dano. De P1 para P2, o mercado brasileiro apresentou redução de 13%, sendo que a indústria doméstica perdeu [CONFIDENCIAL] p.p. de participação, já as importações investigadas cresceram 14,4% e ganharam [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mesmo interstício. As vendas do outro produtor nacional de P1 para P2 apresentaram incremento de 6,5% e ganho de participação de [CONFIDENCIAL] p.p. No período seguinte, de P2 para P3, apesar da redução do preço, a indústria doméstica apresentou redução de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação no mercado brasileiro, enquanto as importações investigadas, pelo contrário, cresceram [CONFIDENCIAL] p.p. atingindo seu maior patamar ao longo do período, apesar da contração do mercado brasileiro. De P2 para P3, o outro produto nacional apresentou crescimento de 6,5% no volume comercializado e [CONFIDENCIAL] p.p. na participação. Ressalta-se que, apesar do crescimento do outro produto nacional (conforme apontado no item 7.2.10), é possível verificar que a maior parte das perdas da indústria doméstica foi atribuída ao produto investigado, dos [CONFIDENCIAL] p.p. de perda de mercado, [CONFIDENCIAL] p.p. foram para o produto investigado, ou seja, 66%.

Em decorrência da análise acima minuciada, verifica-se que, apesar de não ser possível atribuir a maior parte da queda no volume de vendas da indústria doméstica ao produto investigado, observa-se que as importações investigadas, subcotadas em P1 e P2, com ganhos constantes de participação no mercado brasileiro, contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica, em especial em seus indicadores financeiros.

Por fim, cabe ressaltar que há elementos nos autos do processo indicando que o efeito dos importados sobre o preço da indústria doméstica ocorre a despeito do volume efetivamente importado. O produto investigado possui capacidade de influenciar os preços da indústria doméstica, uma vez que a grande capacidade de oferta dos produtores/exportadores investigados e o seu preço parecem afetar os termos de negociação da indústria doméstica com seus clientes, conforme apontado pelas partes interessadas WEG Equipamentos Elétricos S.A., em seu pedido de habilitação, em 9 de agosto de 2016, e Ferronorte Ltda, em sua manifestação protocolada no dia 28 de outubro de 2016.

## **7.2. Dos possíveis outros fatores causadores de dano e da não atribuição**

Consoante o determinado pelo inciso II do § 1º 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 dano à indústria doméstica no período analisado.

### **7.2.1. Volume e preço de importação dos demais países**

Verificou-se que o volume das importações de laminados a quente proveniente das demais origens apresentou retração 38,7%, de P1 para P2, e, estabilidade, com crescimento de 0,6% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, de P1 para P3, as importações das demais origens apresentou retração de 38,3%.

Tendo em conta a contração de mercado, é necessário observar que as importações das demais origens apresentaram perda, de [CONFIDENCIAL] p.p., de participação no mercado brasileiro. No período seguinte, as importações das demais origens apresentam recuperação de participação, crescendo [CONFIDENCIAL] p.p., porém não recuperando a posição de P1. Dessa forma, ao se analisar o período de análise como um todo, verifica-se uma redução de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação das demais origens no mercado brasileiro.

Considerando a participação no consumo nacional aparente, verifica-se um comportamento semelhante das importações dos demais países: retração de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, seguido por estabilidade, com incremento de [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3. Nesse sentido, de P1 para P3, a participação das demais origens no consumo nacional aparente apresentou contração de [CONFIDENCIAL] p.p.

Ressalta-se ainda que o preço de importação CIF das importações de outras origens apresentou comportamento distinto das importações investigadas: incremento de 6,1% de P1 para P2, e redução, de 20%, de P2 para P3. Apesar disso, quando comparado com o preço CIF médio das origens investigados, observa-se que as demais origens apresentam preço superior 15,8% em P1, 27% em P2 e 13,3% em P3.

Diante do exposto, descarta-se que o dano experimentado pela indústria doméstica tenha sido causado pelas importações de outras origens que não as investigadas.

### **7.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos**

A alíquota do II dos produtos importados variou, entre 10% e 14%, de acordo com a NCM de classificação. Destaca-se que a única modificação ocorrida no período abrangeu os subitens da NCMs 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90 que tiveram a respectiva alíquota de imposto de importação majoradas, temporariamente, por meio da Resolução CAMEX no 70, de 28 de setembro de 2012, ao amparo do art. 1º da Decisão no 39, de 2011, do Conselho Mercado Comum do Mercosul – CMC.

Ressalta-se que a volta ao patamar anterior não representa uma liberalização e não modificou o fluxo comercial, uma vez que a maior parte das importações investigadas em P3 (63,7%) foram classificadas em NCMs que não sofreram modificações de alíquota ao longo do período.

Assim, o dano suportado pela indústria doméstica não pode ser atribuído a eventual processo de liberalização comercial.

### **7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo e progresso tecnológico**

O mercado brasileiro de laminados a quente apresentou contração de 13% de P1 para P2 e de 20% de P2 para P3, representando uma contração de 30,4% de P1 para P3.

Acompanhando a contração do mercado, as vendas da indústria doméstica apresentaram redução de 14,2% de P1 para P2 e de 22,5% de P2 para P3, representando contração de 33,5% de P1 para P3. Por outro lado, as importações investigadas apresentaram comportamento distinto, de P1 para P2, com crescimento de 14,4%, seguido por retração de 2,6% de P2 para P3, com aumento de 11,5% do volume importado de P1 a P3 (30 mil t). No mesmo período, o outro produto nacional apresentou crescimento de 6,5% nos dois intervalos, P1 para P2 e P2 para P3, representando crescimento de 13% de P1 para P3.

Destaca-se que, apesar da contração do mercado, as importações investigadas e o outro produtor nacional conseguiram ganhar participação, em detrimento da indústria doméstica. De P1 para P2, as importações investigadas apresentaram ganho de [CONFIDENCIAL] p.p. na participação no mercado brasileiro, no período seguinte, de P2 para P3, apesar da retração no volume vendido, as importações investigadas apresentaram novo ganho de participação aumentando [CONFIDENCIAL] p.p., em relação ao período anterior. Necessário destacar que em P1 e em P2, período do maior volume importado investigado, as importações apresentavam subcotação em relação ao preço da indústria doméstica. O outro produtor nacional também apresentou crescimento de participação, apesar do mercado em contração, passando de 2,6% em P1 para 4,2% em P3, representando incremento de [CONFIDENCIAL] p.p. Ressalta-se, entretanto, que até o momento não se conta com informações sobre o preço praticado pela Aperam South America.

Nesse sentido, é possível verificar que a deterioração do volume de venda da indústria doméstica, [CONFIDENCIAL], foi resultado, em sua maior parte, da contração do mercado brasileiro que se contraiu [CONFIDENCIAL] toneladas de P1 para P3.

Entretanto, tal perda de volume de vendas não é capaz de explicar a deterioração dos índices de lucratividade da indústria doméstica, uma vez que apesar da retração de vendas da indústria doméstica em [CONFIDENCIAL] toneladas de P1 para P3, houve incremento de [CONFIDENCIAL] toneladas no volume vendido para o mercado externo, equivalente a 93% do volume “perdido” de vendas. Nesse sentido, a indústria compensou a perda no mercado interno, exportando mais. Como o volume de vendas totais se manteve relativamente estável de P1 a P3 (redução de 2,1%), e, adicionalmente, não houve impacto do consumo cativo na apuração do custo de produção (conforme será explanado no item 7.2.8 a seguir), considera-se que os custos fixos de produção do produto similar não foram afetados pela contração do mercado. Consequentemente, tampouco o custo do produto vendido da DRE de vendas no mercado interno foi afetado pela contração do mercado brasileiro. Dessa forma, conclui-se que os resultados financeiros da indústria doméstica não foram significativamente afetados pela contração do mercado.

Por outro lado, ao se analisar o produto investigado verifica-se que o preço deste estava subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em P1 e em P2, momento em que as importações investigadas apresentaram crescimento de 14,4%, chegando em P2 ao maior volume importado. No período seguinte, a subcotação deixa de existir diante da depressão do preço da indústria doméstica, causada pela pressão exercida pelo produto investigado, e do aumento do preço do produto importado.

Diante do exposto, concluiu-se, preliminarmente, que a deterioração dos indicadores financeiros da indústria doméstica não podem ser atribuída à contração do mercado, uma vez que a indústria doméstica foi capaz de compensar a perda de vendas com exportações. Por outro lado, verifica-se que o produto investigado subcotado em P1 e P2, com crescente ganho de participação no mercado brasileiro, deprimiu o preço da indústria doméstica.

#### **7.2.4. Práticas restritivas ao comércio**

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de laminados a quente pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles, que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os laminados a quente importados e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado, conforme se mencionou no item 2.4 desta circular.

#### **7.2.5. Desempenho exportador**

Como apresentadas nesta circular, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica cresceram 97,5% de P1 para P3. Ademais, essas vendas representavam 12,8% das vendas totais da indústria doméstica em P1, ao passo que, em P3, respondiam por 40,8%.

A despeito do crescimento das exportações da indústria doméstica, esta operou, de P1 a P3, com, no mínimo 18,6% de ociosidade de sua capacidade instalada, chegando a seu maior nível em P3, com ociosidade de 28,5%. Tal fato denota que o aumento das exportações não representou limitação ao atendimento da demanda interna, sendo ineficaz, portanto, concluir-se por uma priorização do mercado externo.

Dessa forma, o desempenho das vendas externas da indústria doméstica não explica o dano sofrido pela indústria doméstica.

#### **7.2.6. Progresso tecnológico**

Não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem impactar na preferência do produto importado sobre o nacional.

#### **7.2.7. Produtividade**

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período apresentou crescimento de 12,8% de P1 para P3. Desse modo, não pode esse indicador ser considerado fator causador de dano.

#### **7.2.8. Consumo cativo**

No período em análise, parcela relevante da produção de laminados a quente de fabricação própria da indústria doméstica foi destinada a consumo cativo na produção de outros produtos ([CONFIDENCIAL]). Verificou-se que a quantidade utilizada cativamente chegou a P3 com redução acumulada de 18,6% comparativamente a P1, o que significa que houve impacto dessa redução no indicador de volume produzido do produto similar.

Ressalta-se que, apesar dessa contração, os indicadores de custos apresentados neste Anexo não foram impactados pela redução do consumo cativo, uma vez que a indústria doméstica realiza o custeio tendo como base ordem de produção ou venda individuais, ou seja, o custo só é mensurado para o produto acabado. Logo, os dados de custo de produção do produto similar apresentados neste Anexo não refletem as variações no volume destinado a consumo cativo, portanto, não seria possível atribuir efeitos da redução do consumo cativo aos indicadores de custo de produção (fixos e variáveis) e de custo do produto vendido constantes nas demonstrações de resultado.

Desse modo, tal indicador não pode ser considerado fator causador de dano.

### **7.2.9. Importações e revenda do produto importado**

A indústria doméstica não realizou importações nem vendas significativas do produto no período investigado, de modo que não cabe a análise desses fatores dentre aqueles causadores de dano à indústria doméstica.

### **7.2.10. Impacto do outro produtor nacional**

Conforme apontado anteriormente, de P1 para P3, o outro produtor nacional, Aperam South America, apresentou crescimento no volume de vendas: 6,5%, de P1 para P2 e de P2 para P3, representando crescimento de 13% de P1 para P3. Tal crescimento resultou em incremento, de [CONFIDENCIAL] p.p., na participação no mercado brasileiro de P1 para P3. Até o presente momento, não contam nos autos do processo informações sobre o preço e o tipo de produto comercializado pela Aperam South America, não sendo possível verificar eventual efeito sobre o preço do outro produtor nacional.

Apesar disso, verificou-se, preliminarmente, que a maior pressão sobre os indicadores de lucratividade indústria doméstica foi causada pelo produto investigado, que apresentou subcotação em P1 e P2, ganhando mercado em todos os períodos de análise de dano e apresentando participação no mercado brasileiro superior à participação do outro produtor nacional.

### **7.3. Das manifestações sobre causalidade**

Em manifestação protocolada no dia 16 de setembro de 2016, a empresa Whirlpool S.A. alegou que os fatos e dados constantes da investigação indicariam que o dano às produtoras domésticas decorreria da contração da demanda causada pela grave crise econômica e de outros fatores não relacionados às importações investigadas, tais como o aumento da capacidade e da concorrência entre as empresas da indústria doméstica, o aumento das exportações a preços extremamente baixos, despesas operacionais elevadas e aumento do número de empregados administrativos, além de redução relevante do consumo cativo.

Segundo a Whirlpool S.A., o dano supostamente suportado pela indústria doméstica decorreria de um único e notável fator determinante: a contração brutal da indústria brasileira e, em particular, das indústrias que compõem o chamado setor metal-mecânico (principal mercado para os produtos em questão) a partir de 2014, com aprofundamento em 2015.

Quanto ao volume importado das origens investigadas entre P1 e P3, entendeu que o incremento de [confidencial] toneladas não teria contribuído significativamente para o declínio de [confidencial] mil toneladas das vendas da indústria doméstica, diante de uma redução de [confidencial] mil toneladas no consumo nacional.

O desempenho do consumo cativo da indústria doméstica teria sido também extremamente negativo, aproximadamente [confidencial] vezes maior do que o aumento das importações investigadas.

A importadora fez alusão ainda ao encerramento, sem recomendação de imposição de medidas antidumping, da investigação em face das importações brasileiras de compostos de estruturas químicas contendo ciclos de benzotiazol originários da Bélgica e dos EUA, quando se teria concluído que as importações investigadas não tiveram o condão de deslocar a indústria doméstica.

Nesse sentido, não seria possível identificar qualquer relação de causa e efeito entre a redução de preços da indústria doméstica, na magnitude realizada, e o volume irrelevante das importações investigadas a preços crescentes.

A retração do preço da indústria doméstica teria acompanhado a contração inaudita do próprio mercado brasileiro. Em outros termos, não se poderia atribuir o movimento de redução do preço da indústria doméstica e, muito menos, na magnitude levantada, ao preço das importações investigadas, que aumentava substancialmente no período. Assim, os movimentos de preços da indústria doméstica não se relacionariam com o comportamento do volume e dos preços das importações investigadas.

A Whirlpool S.A. lembrou que a indústria doméstica teria autonomia para tomar decisões administrativas quanto aos seus preços. Por outro lado, a SECEX já teria se manifestado sobre a ausência denexo de causalidade em situação na qual o dano vivenciado pela produtora doméstica decorria de suas próprias decisões administrativas.

Destacou que uma das petionárias (Gerdau) iniciou a produção de laminados planos a quente em 2013. Um incremento de capacidade de [confidencial] toneladas representaria um acréscimo da oferta potencial de cerca de 20% do mercado brasileiro tal como estimado para P3, o que dá a dimensão da pressão para a redução de preços oriunda da expansão da capacidade de produção. Como não houve mercado para esse incremento de oferta, o resultado teria sido o aumento da capacidade ociosa e a tendência à redução do preço. Um aumento de oferta tenderia a produzir uma redução de preço, a menos que acompanhado por igual expansão da demanda para manutenção do equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio não teria ocorrido no período analisado, em que, de um lado, houve expansão da capacidade de produção e, de outro, forte retração da demanda interna.

Acrescentou ainda que outra das produtoras domésticas, a CSN, afirmou ter apresentado um ótimo desempenho em suas vendas de aço, a despeito da retração do mercado brasileiro. Em seu relatório anual de 2014, quando do incremento das importações investigadas e período em que supostamente haveria maior concorrência com o produto importado, teria atingido uma marca expressiva em suas vendas.

A indústria de produtos laminados planos, na qual estão inseridos os laminados a quente, é intensiva em capital, dependendo fortemente da operação com elevados níveis de utilização de sua capacidade de produção para ser competitiva. Possivelmente por isso, de forma a compensar a retração da demanda interna, a indústria doméstica teria aumentado significativamente as exportações ao longo do período analisado, que passaram de [confidencial] toneladas em P1 para [confidencial] toneladas em P3.

Tal esforço exportador, como saída para compensar a retração do mercado interno, teria sido feito muito provavelmente com perda de rentabilidade que não poderia ser atribuída às importações investigadas, mas, sim, à difícil conjuntura do mercado brasileiro. Nesse sentido, parte relevante das produtoras domésticas de laminados a quente – CSN, Usiminas e ArcelorMittal – tornaram-se alvo de investigações antidumping em face do produto investigado.

Além disso, dados apresentados na circular de abertura indicariam, de P1 a P3, o aumento das despesas com vendas em 67,9% no total; 147,6% em termos unitários; e aumento do número de empregados em 20,4%. Os referidos fatores impactaram diretamente a rentabilidade da indústria doméstica durante o período investigado, independentemente do comportamento das importações investigadas.

O desempenho do consumo cativo da indústria doméstica foi também extremamente negativo, pois houve uma redução de [confidencial] toneladas do consumo cativo de laminados a quente entre P1 e P3, aproximadamente 52 vezes maior do que o aumento das importações investigadas.

Como os resultados negativos das vendas no mercado interno e do consumo cativo se somam para cálculo do consumo nacional, este obviamente tem uma contração significativa de [confidencial] toneladas entre P1 e P3 ou aproximadamente 108 vezes o aumento das importações investigadas.

Assim, as importações investigadas teriam sido realizadas em P3 sem subcotação. A diferença para o preço da indústria doméstica foi tão significativa (23% ou [confidencial] atualizados/tonelada) que não haveria qualquer racionalidade em atribuir à indústria doméstica uma estratégia de redução do preço como forma de defesa do mercado interno.

A importadora aduziu também que a contração das vendas e do preço praticado pela indústria doméstica e, conseqüentemente, de sua rentabilidade teriam sido resultado do quadro de depressão do mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente aliado aos fatores anteriormente mencionados. A situação de dano da indústria doméstica seria então efeito da perda de rentabilidade relativa resultante da substituição do mercado interno (deprimido) por exportações (a preços menores) e do aumento da capacidade de oferta da indústria doméstica, pressionando os preços internos e a concorrência entre os produtores nacionais. Tal movimento de preços da indústria doméstica e ausência de subcotação corroborariam a ausência denexo causal.

Segundo já mencionado, nos dias 19 e 21 de setembro de 2016, o Governo da Rússia enviou manifestação referente a dumping, dano e nexode causalidade. Em referência à causalidade, alegou que como prova da existência de dumping nas exportações russas, a indústria doméstica se referiu à tendência de queda no preço do produto exportado. Entretanto, tal movimento deveria ser observado a luz da contração do mercado mundial de siderurgia, que impactou os preços de todos os produtores mundiais, inclusive a indústria doméstica que apresentou preço de exportação reduzido em P3, conforme dados obtidos por meio do sistema AliceWeb.

Ainda nesse sentido, foi apontado que a contração do preço das exportações russas acompanha o movimento internacional, sendo destacado que de P1 para P3 as importações russas reduziram seu preço em 15,9%, enquanto as importações não investigadas e a indústria doméstica apresentaram redução de preço de 15,1% e 12,9%, respectivamente. A queda mais acentuada do produto russo deveria levar em consideração a deterioração do rublo contra as principais moedas mundiais em 2014/2015.

Ainda quanto à causalidade, o Governo Russo apontou a existência de outros fatores que explicariam a deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Nesse sentido, reiterou-se o argumento com relação à inserção da Gerdau e seu impacto sobre o mercado nacional, tal situação seria a principal causa da fragilização da indústria doméstica, tendo sido, inclusive, a razão para o período trienal de análise de dano.

Outro fator para deterioração dos indicadores da indústria doméstica seria à forte redução (25%) no consumo de laminados planos de P1 a P3, causado pela queda da demanda em setores como construção civil, máquinas, automotivo, que teriam neutralizado os ganhos da indústria doméstica com os Jogos Olímpicos em 2016. Por fim, o Governo Russo destacou à proteção dada a indústria doméstica por meio das altas alíquotas do imposto de importação sob produtos siderúrgicos.

Em 19 de outubro de 2016, as empresas produtoras e exportadoras chinesas Baoshan Iron & Steel Co. Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel

(Group) International Economic & Trading Co. Ltd., Maanshan Iron & Steel Company Ltd., e associação de produtores chineses China Iron and Steel Association (CISA), doravante denominadas em conjunto como “Exportadoras Chinesas” ou “Empresas Chinesas”, protocolaram manifestação acerca do nexo de causalidade entre as importações chinesas e a existência de dano à indústria doméstica.

Inicialmente, as “Empresas Chinesas” citaram o artigo 32 do Decreto 8.058/2013 como referência necessária à análise de outros fatores que possam estar causando dano à indústria doméstica. Em seguida, citaram que concordam com a manifestação apresentada, em 16 de setembro de 2016, pela Whirlpool S.A. (Embraco), que destaca a inexistência de nexo causal e ressalta a existência de outros fatores que impactaram o desempenho da indústria doméstica.

Segundo as “Empresas Chinesas”, os dados disponíveis no parecer de abertura indicaram que as importações investigadas não contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica, pois seu volume não seria relevante para o consumo nacional (apenas 3%); não afetaram o desempenho financeiro, pois não foi verificada uma correlação de crescimento/redução do volume das importações com uma deterioração/melhora no desempenho dos indicadores financeiros; e seus preços não estariam relacionados ao preço da indústria doméstica, pela evidência constatada com a subcotação negativa em P3.

Destacaram que há diversos outros fatores que afetaram significativamente o desempenho das Peticionárias no mercado de laminados a quente: aumento na competição entre os produtores nacionais, com a entrada da Gerdau; forte retração no mercado brasileiro e no consumo nacional aparente; uma expressiva diminuição no consumo cativo; e crescimento de capacidade instalada da indústria doméstica.

Dessa forma, consideraram que os efeitos cumulativos desses fatores deveriam ser identificados e segregados pelas autoridades antes que se possa chegar a uma determinação objetiva acerca do nexo de causalidade entre as importações investigadas e suposto dano sofrido pela indústria doméstica. Além disso, acreditam que deveriam ser disponibilizados às partes interessadas todos os dados necessários à análise de nexo de causalidade, de modo que possam exercer o contraditório e ampla defesa.

Caso se conclua pela existência de nexo de causalidade entre as importações investigadas e eventual dano à indústria doméstica, as “Empresas Chinesas” solicitaram que fossem fornecidas explicações razoáveis e objetivas sobre como estaria garantindo que efeitos de outros fatores não seriam atribuídos às importações e como um montante tão pequeno de importações, tanto em termos absolutos quanto relativos, poderia ter impacto significativo em eventual deterioração da indústria doméstica.

Segundo as “Empresas Chinesas”, os indicadores operacionais e financeiros da indústria doméstica, que possibilitaram a análise do seu desempenho e, conseqüentemente, a avaliação de eventual dano e nexo de causalidade, deveriam abranger um período de cinco anos, pois utilizando apenas 3 períodos a petição dificulta que as autoridades avaliem o impacto da entrada da Gerdau sobre a competição no mercado doméstico. Diante de tal omissão, as “Exportadoras Chinesas” solicitaram que as produtoras domésticas sejam oficiadas para que forneçam dados de dano relacionados aos dois anos imediatamente anteriores a P1, de modo que tais dados possam ser verificados e utilizados no processo.

Comentaram que dada a relevância que o consumo cativo tem no consumo nacional aparente, algumas informações mais detalhadas relativas aos custos e despesas alocados para o consumo cativo e ao resultado operacional forneceriam a base necessária para a análise do efeito que a expressiva queda no consumo cativo teve no desempenho da indústria doméstica. Por essa razão, solicitaram a divulgação do Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) relativo ao consumo cativo nos autos, ainda que em base restrita.

Solicitaram, também, que já no parecer preliminar fosse disponibilizado um “causômetro”, concedendo às partes um danômetro já depurado de todos os efeitos causados por outros fatores. Segundo as “Empresas Chinesas”, disponibilizar esse “causômetro” no parecer preliminar seria imprescindível para esse caso que está repleto de outros fatores e, assim, permitiria a todas as partes tempo hábil para se manifestarem sobre dados concretos e objetivos sobre a real relação entre a indústria nacional e as importações investigadas.

Em 25 de outubro, as empresas importadoras Ferronorte e Amazon, realizaram uma manifestação com relação ao impacto das importações a preços com indícios de dumping sobre a indústria doméstica. As empresas argumentaram que no Brasil a importação total das origens investigadas de produtos laminados planos representou menos de 4% (quatro por cento) do mercado. Devido a este baixo percentual, as empresas afirmaram que o volume seria insuficiente para causar qualquer dano à indústria, mas, servindo de parâmetro de preços, o suficiente para evitar aumentos abusivos.

Em manifestação enviada dia 8 de novembro de 2016 a peticionária reforçou que o aumento das importações e suas consequências devem ser analisadas com foco no mercado brasileiro e não no consumo nacional aparente, já que este último leva em consideração também o consumo cativo de laminados a quente.

O consumo cativo apresentou o volume de laminados a quente que foram utilizados pelas Peticionárias em operações que não são vendas, pois estes laminados a quente serviram como base para a produção de diversos outros tipos de aço, tais como laminados a frio, laminado a frio revestidos, entre outros. Destacaram que todo laminado a frio, revestido ou não, já foi um laminado a quente. Já os laminados a quente importados das origens investigadas, são sempre comercializados e utilizados como laminados a quente, não passando por laminação a frio, nem tratamento de revestimento. Portanto, para se realizar uma justa análise da influência da importação na indústria doméstica seria necessário considerar a participação dos laminados a quente importados no mercado brasileiro sem incluir consumo cativo, pois somente assim são comparadas as exportações e revendas de laminados a quente importados com as vendas efetivas de laminados a quente da indústria doméstica.

Desse modo, as peticionárias questionaram a afirmação dos exportadores chineses investigados pela prática de dumping de que "as importações das origens investigadas, que possuem volume absoluto bastante pequeno (3% do consumo nacional), não seriam a causa do eventual dano sofrido à indústria doméstica (...). Na realidade, também relativamente à produção nacional as importações mostrariam baixíssimo potencial de dano (representando apenas 2,4% da produção nacional)", e apontaram que a referida afirmação deve ser lida da seguinte forma: “as importações das origens investigadas, que possuem volume absoluto bastante significativo (7,6% do mercado brasileiro), são a causa do dano sofrido à indústria doméstica (...). Na realidade, também relativamente à produção nacional as importações mostram altíssimo potencial de dano (representando aproximadamente 7,6% da produção nacional destinada às vendas no mercado interno”.

De acordo com a peticionária seria patente que os exportadores pretenderiam "esconder" a realidade que a participação de 7,6 % das origens investigadas no mercado brasileiro é, sim, significante.

Em manifestação enviada dia 8 de novembro de 2016 as peticionárias reforçaram os efeitos da enorme overcapacity da China e das políticas de subsídios nos preços praticados no mercado internacional e no mercado brasileiro.

Em recente comunicado sobre o eventual tratamento da China como economia de mercado, a Comissária de Comércio da UE, Cecilia Malmström destacou:

*“The College agreed that the Commission must make sure that Europe has trade defence instruments that can deal with the current realities – notably existing overcapacities – in the international trading environment, while respecting the EU's international obligations in the WTO legal framework.*

*(...) At the same time, and as stressed just this week by the Foreign Affairs Council, China should make significant and verifiable cuts in industrial over-capacity based on a clear timeline of commitments and an independent monitoring mechanism.*

*To achieve this goal, the Commission keeps delivering on its action plan for addressing the overcapacity issue in the steel sector, through bilateral and multilateral contacts with our partners. Following the EU-China Summit in Beijing on 19 July and upon the insistence of President Juncker, an EU-China bilateral platform on steel was established to monitor overproduction. At G20 level, trade ministers committed to enhance communication and cooperation, and take effective steps to address the challenges, so as to enhance market function and encourage adjustment. The G20 steelmaking economies will participate in the OECD's Steel Committee meeting scheduled for September that will discuss the feasibility of forming a Global Forum as a cooperative platform for dialogue and information sharing on global capacity developments and on policies and support measures taken by governments.”*

As petionárias apontaram ainda um estudo apresentado pela Comissão Europeia (COM (2016) 155 final) para os principais órgãos europeus acerca do impacto da China na indústria de aço, o qual constatou que o dano sofrido pela indústria doméstica europeia é atribuível à capacidade de produção da China, cuja produção em 2015 representou 50,3% da produção mundial de aço e cuja *overcapacity* foi estimada em [confidencial] toneladas. Isto é, somente a *overcapacity* chinesa seria aproximadamente o dobro da capacidade de produção de toda União Europeia. Analisando os efeitos da capacidade de produção chinesa estudo conclui que:

*“The excess production of steel has recently led to a dramatic increase of exports, destabilising global steel markets and depressing steel prices world-wide. Steel imports from China to the EU have surged in the last three years. Market prices for some steel products collapsed by up to 40% due to the surge of*

*volumes. Some third countries have reacted by imposing trade restrictions and other forms of trade barriers. In addition, the overcapacity gave rise to an unprecedented wave of unfair trading practices distorting the global level playing field. These trading practices would shift the burden of global overcapacity disproportionately towards European producers and their employees. In 2015 and early 2016 alone, the Commission had to launch ten new investigations against unfair trading practices relating to steel.”*

Em vista do potencial exportador da China, a European Commission listou neste estudo uma série de medidas internacionais a serem tomadas para mitigar os efeitos da *overcapacity* no mundo. Entre as medidas estariam negociações bilaterais com a China, discussões multilaterais na OECD Steel Committee e ações no âmbito da OMC para que a China cumpra com suas obrigações. Deste modo, as Petionárias reforçam que a China controla e determina os preços do aço no mercado mundial, afetando diretamente os preços praticados pela indústria doméstica na venda de laminados a quente no mercado brasileiro e, conseqüentemente, a sua rentabilidade.

Em manifestação protocolada no dia 28 de outubro de 2016, o importador Ferronorte Ltda. apresentou diversos questionamentos com relação ao pleito apresentado pela indústria doméstica.

Primeiramente, com relação ao argumento apresentado pelas peticionárias de que haveria um excesso de capacidade produtiva, a parte interessada alegou que tal cenário seria difícil de ser comprovado. Nessa linha, foi apontado que este excesso de oferta teria provocado um surto de medidas de defesa comercial pelo mundo, tendo os EUA e a União Europeia aplicado direitos inclusive sob as exportações brasileiras, informação esta, segundo a parte interessada, não apresentada pela indústria doméstica.

Especificamente sobre o alegado excesso de capacidade, o importador apontou que tal argumento é utilizado de tempos em tempos como forma de buscar protecionismo, destacando que no ano de 2002, o Instituto Brasileiro de Siderurgia, atual Instituto Aço Brasil, já vinha apresentando a retórica de que excedente mundial iria provar desequilíbrio no mercado internacional, tendo tal desequilíbrio, segundo a parte interessada, nunca se confirmado.

Nesse sentido, a parte interessada alegou que o aço como insumo das principais cadeias produtivas deve ter suas tarifas alteradas com cautela sob o risco de provocar aumento de custos com grandes dificuldades para serem transferidos. O produto objeto da presente investigação possuiria utilização em diversas cadeias, como automotiva, máquinas pesadas, construção civil, linha branca entre outras, sendo alegado que a concentração do mercado provocaria riscos para economia doméstica.

Segundo a parte interessada, o setor siderúrgico brasileiro, localmente, seria “concentrado e concertado”, mas:

[...] considerando o cenário global é pulverizado e difere de outro cartel, a *OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo* que, pelo número reduzido de produtores consegue fazer acordos de aumento ou redução de produção de forma a influenciar os preços da *comodities* e a colocação nos mercados, o que a siderurgia devido ao número de *players* globais não consegue fazer, mas, faz no Brasil.

O mesmo, ainda no cenário mundial, não se repete no setor siderúrgico que, devido ao grande número de produtores e pulverização global, onde o Brasil é somente o 9º (nono) maior produtor e, nesta razão se repete a retórica em 1.998; 2000; 2002; 2005; 2009 e 2015 com reflexos agora em 2016 de “excesso de produção”. Parece existir um reserva retórica técnica de excedente global para que se possa pleitear o protecionismo. Agora, há sem dúvidas medidas compensatórias de combate a subsídios em outros países, mas, amparados em argumentos sérios e comprováveis.

Dessa forma, a parte interessada alegou que não há na literatura ou jurisprudência da OMC a possibilidade de aplicação de medida antidumping com base no argumento do excedente de capacidade de produção global, sendo necessária a comprovação de que o preço de exportação é menor que o preço praticado no próprio mercado interno, o que ocorreria no Brasil, sendo alegado que caso a indústria doméstica praticasse o preço de suas exportações no mercado interno e garantisse o fornecimento, não haveria importações ou estas seriam bem reduzidas. Nesse sentido, a parte interessada apontou:

Mas, no Brasil o setor optou já no início pelo mercado interno, exportando excedentes de forma a que o preço da *comoditie* não caísse no mercado interno e, no período de 2003 a 2008 verificou-se que a siderúrgica brasileira bateu recordes de produção e lucro, período em que a China era o destino certo de quase toda a exportação brasileira de aços, por conta das Olimpíadas de Pequim e, o Brasil se aproveitou dessa situação para subir preços, chegando a faltar aço no mercado interno.

No Brasil, segundo o importador, a importação de laminados representaria menos de 4% sendo incapaz, portanto, de causar qualquer dano à indústria doméstica, sendo, entretanto, parâmetro de preço suficiente para evitar preços abusivos. Segundo o importador, com base na publicação “Estudos Setoriais da Indústria Brasileira de Materiais de Construção”, de 1996, de Germano Mendes Paula, haveria um “acordo de cavalheiros” que preveria metas de colocação no mercado, como forma de manutenção de preços. A produção brasileira estaria estagnada “com metas de colocação e, o setor siderúrgico está estagnado há no mínimo 12 (doze) anos, condicionando ainda a oferta”. Corroborando este argumento, a parte interessada apresentou quadro, da World Steel de 2015, apontando a seguinte produção e importação (em mil toneladas) de laminados planos (posição 7208):

<b>Ano</b>	<b>Produção Laminados Plano</b>	<b>Importação</b>	<b>%</b>
<b>2013</b>	26.263.000	277.109	1,055%
<b>2014</b>	24.916.000	233.613	0,937%
<b>2015</b>	22.629.000	378.911	1,674%

Dessa forma, a parte interessada alegou que:

O aço é sempre matéria-prima – *comoditie* – e nunca um produto fim, acabado. Sempre será uma matéria-prima, insumo presente na maioria das cadeias produtivas como nos setores automobilístico, linha branca, autopeças, mecânico, construção civil, indústria de máquinas pesadas e, devido ao preço concertado e praticado no mercado interno, sequestra o lucro das cadeias seguintes, por corolário provocando o atraso tecnológico verificado no Brasil, porque, a cultura de importação neste setor é nova e recorrentes são as barreiras postas à importação.

Com relação à suposta deterioração dos indicadores, a Ferronorte Ltda. apontou que o preço praticado pelas origens investigadas, que causaria dano à indústria doméstica, seria em média o mesmo que as peticionárias praticam em suas exportações, conforme dados obtidos do sistema Alice Web:

<b>Ano</b>	<b>Exportações brasileiras 7208.10.00 a 7208.90.00</b>	<b>Valor em US\$</b>
<b>2015</b>	Aço Laminado Plano – 7208.10.00 a 7208.90.00	422,00
<b>2014</b>	Aço Laminado Plano – 7208.10.00 a 7208.90.00	605,00
<b>2013</b>	Aço Laminado Plano – 7208.10.00 a 7208.90.00	622,00

Por outro lado, o importador apontou que o preço praticado pela indústria doméstica em suas vendas FOB no mercado interno se encontraria na média de US\$ 750/t, representando um sobrepreço de 56% em relação ao preço de exportação, sendo, portanto, a razão pelo qual o aço brasileiro enfrenta a acusação de dumping no mercado internacional.

Nesse sentido, foi alegado pelo importador, com base nos dados do AliceWeb, que o preço praticado pelos chineses e russos no mercado brasileiro são superiores ao preço praticado pela indústria mercado em suas exportações, e possuem participação insignificante, não sendo possível concluir que causem dano à indústria doméstica.

Além disso, quanto ao argumento de que as importações investigadas seriam grandes e crescentes, a parte interessada alegou que os indicadores não permitiriam tal conclusão, uma vez que em P1 estas representavam 34,5% das importações brasileiras, passando a 51,4% em P2 e 36,5% em P3. Tais importações representariam menos de 1% da produção nacional, possuindo preço dentro da média dos preços internacionais, não sendo, portanto, possível falar em dumping e muito menos dano à indústria nacional.

Diante destes argumentos, a parte interessada solicitou o encerramento da investigação, concluindo:

O bem jurídico maior que a Constituição Federal defende é a sociedade, como bem supremo que consta no preâmbulo da Carta Magna, no entanto, não há na Constituição Federal um artigo específico que declare ser o interesse público um princípio de direito:

...a assegurar o exercício dos direitos sociais e individuais, a liberdade, a segurança, o bem-estar, o desenvolvimento, a igualdade e a justiça como valores supremos de uma sociedade fraterna...

No entanto esse direito está implícito no artigo 37 da Constituição Federal ao lado da impessoalidade e moralidade, porque, não lhe é atribuído valor absoluto, mas, importância fundamental de direito administrativo e, aqui estamos tratando de um setor altamente concentrado e, condenado no âmbito do CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica no Processo nº 08000.015337/94-48 por formação de cartel, justamente em relação aos produtos tratados na Circular Secex nº 45, de 19 de julho de 2016 e, na investigação antidumping de que tratou a Resolução Camex nº 36, de 13 de dezembro de 2004 foi deixado de ser aplicado o direito antidumping justamente porque se tratava, e se trata de um setor extremamente concentrado, considerando o aumento do Poder Econômico do setor que, por seu turno, usa da elevação de tarifas justamente para aumentar suas margens no mercado interno.

Isto posto requer o encerramento da investigação iniciada.

#### **7.4. Dos comentários**

Primeiramente, conforme análise feita ao longo deste Anexo, as importações investigadas apresentaram crescimento significativo, tanto em termos absolutos como em relativos, ao longo do período de investigação de dano. Ressalta-se que em P3, as importações apresentaram sua maior participação no mercado brasileiro, equivalente a 7,3% deste. Destaca-se ainda que o forte excedente de produção mundial impacta o preço praticado pela indústria doméstica, uma vez que o excesso de oferta, de aproximadamente [confidencial] toneladas, sendo [confidencial] somente da China, conforme dados da petição, pressiona os preços para baixo. Em face dos dados constantes no processo, conclui-se, preliminarmente, que as importações investigadas impactam os indicadores da indústria doméstica, ainda que se considerem os efeitos da contração do mercado brasileiro.

Com relação à contração da demanda, conforme apontado, apesar do mercado ter se contraído, a indústria doméstica aumentou suas exportações, compensando os impactos da retração do mercado. Ressalta-se que do volume de vendas “perdidas” no mercado interno, cerca de 93% foi compensado com o incremento das exportações. Nesse sentido, observa-se que a redução da produção (11%) no período foi bem inferior à contração do mercado (30,4%) e das vendas internas da indústria doméstica (33,5%), o que demonstra que a indústria doméstica foi capaz de manter seu grau de ocupação ao exportar mais. Dessa forma, por meio da manutenção de certa estabilidade no volume total vendido pela indústria doméstica (queda de 2,1% de P1 para P3), considera-se que os indicadores de lucratividade da indústria doméstica não foram afetados por variações significativas de custo fixo decorrentes da redução do volume produzido (excluído o efeito do consumo cativo, conforme explicado no parágrafo seguinte). No entanto, reconhece-se o fato de que a contração do mercado foi a principal responsável pela deterioração dos indicadores referentes a volume vendido e produzido pela indústria doméstica no período.

Quanto ao consumo cativo, conforme explicado no item 7.2.8, os dados reportados de custo de produção não refletem o custeio da produção destinado ao consumo cativo, uma vez que as empresas da indústria doméstica que realizaram consumo cativo custeiam somente o produto final. Dessa forma, os dados de custo reportados não levam em consideração os custos do produto destinado ao consumo cativo

nem seus volumes. Dessa forma, os indicadores de lucratividade da indústria doméstica não são afetados por variações significativas de custo fixo decorrentes da redução do consumo cativo. No entanto, reconhece-se o efeito da redução do consumo cativo (18,6%) no que tange à redução do volume de produção do produto similar.

Com relação aos questionamentos de que o cenário da indústria doméstica ocorreria pela entrada da Gerdau no mercado brasileiro, reitera-se que a análise leva em consideração a totalidade da indústria doméstica, ou seja, não há previsão legal para análise de cada empresa individualmente. Ressalta-se ainda, que a análise feita de maneira conjunta anula as variações dos indicadores ocasionados por melhora de uma empresa em detrimento da outra, uma vez que todos os resultados são agregados para fins de análise. Ademais, ao se analisar os indicadores de P2, período imediatamente posterior à entrada da Gerdau no mercado, não se verificam deteriorações dos indicadores financeiros da indústria doméstica. E por fim, verificou-se que a entrada da Gerdau não alterou de forma significativa a capacidade efetiva de produção da indústria doméstica, uma vez que, de P1 para P3, esta foi ampliada em apenas 1,3%.

Acerca da apontada ausência de subcotação em P3, cabe lembrar que, conforme abordado no item 6.1.7.3 deste Anexo, a análise de efeito sobre preço realizada envolve 3 considerações, de acordo com o § 2º do art. 30 do Regulamento Brasileiro: i) ocorrência de subcotação; ii) ocorrência de depressão de preços; e iii) ocorrência de supressão de preços. Apesar de a análise realizada neste Anexo de fato não ter evidenciado a ocorrência de subcotação em P3, houve depressão do preço da indústria doméstica. Destacou-se ainda a necessidade de informações adicionais com vistas a tornar mais precisa a análise de subcotação, o que se espera obter ao longo do processo.

Sobre o aumento do volume exportado e o efeito do esforço exportador sobre os indicadores, esclarece-se que, a princípio, as demonstrações de resultado das vendas no mercado interno do produto similar pela indústria doméstica não refletem a lucratividade e o volume das exportações realizadas pela indústria doméstica. Ademais, verificou-se que não houve priorização do mercado externo em detrimento do mercado interno, tendo em vista a existência de relevante capacidade ociosa ao longo do período investigados. Por fim, constatou-se que o desempenho exportador da indústria doméstica na realidade atenuou o dano sofrido por esta ao longo do período de análise, uma vez que houve elevação do volume exportado e conseqüente efeito sobre o volume produzido e sobre a diluição dos custos fixos.

Já quanto à participação das importações investigadas no mercado brasileiro e no consumo nacional aparente, há elementos indicando que o aumento da participação do produto investigado em detrimento das vendas da indústria doméstica teve por efeito deprimir os preços da indústria doméstica, reduzindo a sua lucratividade.

Quanto à alegação do importador Ferronorte Ltda. sobre a existência de práticas anticoncorrencias da indústria doméstica, esclarece-se que as informações nos autos do processo até o momento não permitem concluir pela existência de tais práticas e acerca de eventual efeito para fins de análise de causalidade. Ressalta-se que a ocorrência em si de tais práticas anticoncorrencias, caso existam, não afastaria, a princípio, o dano à indústria doméstica decorrente das importações a preços de dumping. Entende-se que, em caso de associação ou conluio entre os produtores nacionais, a evolução esperada seria o incremento do preço do produto similar nacional, situação que não se verifica ao se observar os indicadores da indústria doméstica, uma vez que se verificou ocorrência de depressão de preço de P1 a P3. Entretanto, esclarece-se que caso sejam apresentados elementos de prova demonstrando a relação entre o dano à indústria doméstica e eventual prática anticoncorrencial, tais elementos poderão ser considerados na determinação final. Por fim, destaca-se que não cabe a análise das práticas anticoncorrencias em si, uma vez que estas possuem foro próprio para tratamento na Administração Pública.

Sobre as consequências da eventual aplicação de medida antidumping em decorrência das conclusões desta investigação, cabe ressaltar que os alegados efeitos deletérios sobre os usuários do produto investigado e sobre a cadeia produtiva em geral possuem foro próprio estabelecido para análise desses e de outros fatores referentes a interesse público.

Sobre a alegação de que a indústria doméstica teria apresentado o excesso de oferta como justificativa para a presente investigação, ressalte-se que as conclusões levam em consideração os indicadores da indústria doméstica, apresentados ao longo do item 6 deste Anexo, a apuração da existência de dumping, apresentada ao longo do item 4, e o nexos causal entre eles, apontado no item 7.

Quanto à alegação de que a indústria doméstica prática dumping, esclarece-se que a análise desta investigação busca verificar o dano ocorrido na comercialização do produto similar no mercado brasileiro pela prática de dumping de produtores estrangeiros. Apesar da irrelevância da questão para os fins da análise deste caso, destaca-se ainda que a simples comparação de preço de exportação no AliceWeb com o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno não leva em consideração somente o produto envolvido na investigação, mas todos os produtos classificados em determinada NCM.

Por fim, com relação à solicitação de que fosse elaborado um “causômetro” para a presente investigação, o cabe lembrar a jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC) acerca da análise de não atribuição insculpida no artigo 3.5 do Acordo Antidumping:

*The non-attribution language in Article 3.5 of the Anti-Dumping Agreement applies solely in situations where dumped imports and other known factors are causing injury to the domestic industry at the same time. In order that investigating authorities, applying Article 3.5, are able to ensure that the injurious effects of the other known factors are not ‘attributed’ to dumped imports, they must appropriately assess the injurious effects of those other factors. Logically, such an assessment must involve separating and distinguishing the injurious effects of the other factors from the injurious effects of the dumped imports. If the injurious effects of the dumped imports are not appropriately separated and distinguished from the injurious effects of the other factors, the authorities will be unable to conclude that the injury they ascribe to dumped imports is actually caused by those imports, rather than by the other factors. Thus, in the absence of such separation and distinction of the different injurious effects, the investigating authorities would have no rational basis to conclude that the dumped imports are indeed causing the injury which, under the Anti-Dumping Agreement, justifies the imposition of anti-dumping duties.*

*(...) the Appellate Body did not find that “an examination of collective effects is necessarily required by the non-attribution language of the Anti-Dumping Agreement. In particular, we are of the view that Article 3.5 does not compel, in every case, an assessment of the collective effects of other causal factors, because such an assessment is not always necessary to conclude that injuries ascribed to dumped imports are actually caused by those imports and not by other factors.*

Resta claro pelas decisões assentes no OSC que, havendo outros fatores diversos das importações a preço de dumping, existiria a necessidade de a autoridade investigadora separar e distinguir os efeitos desses outros fatores daqueles decorrentes das importações a preço de dumping. Dessa forma, as análises realizadas ao longo do item 7 deste Anexo já seriam bastantes para segregar e fundamentar as conclusões do presente processo.

Ademais, frise-se que a jurisprudência da OMC já reconheceu que a autoridade investigadora não está obrigada a quantificar o dano causado por outros fatores para fins de separar e distinguir os seus efeitos daqueles decorrentes das importações investigadas. A única obrigação imposta pela legislação antidumping é que se forneça uma explicação satisfatória a respeito da natureza e amplitude dos efeitos prejudiciais dos demais fatores causadores de dano, distinguindo-os dos efeitos danosos decorrentes das importações investigadas. Não haveria, nesse sentido, nenhuma exigência no Acordo Antidumping apontando para a necessidade de utilização de modelo econômico para verificar os reais efeitos causados pelos outros fatores de dano conhecidos. Portanto, a análise razoável e objetiva dos fatores de não atribuição está exposta ao longo do item 7.2 deste anexo.

### **7.5. Da conclusão sobre a causalidade**

Para fins de determinação preliminar, considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto no 8.058, de 2013, verificou-se que as importações das origens investigada a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência de dano à indústria doméstica constatada no item 6 deste Anexo.

Ressalta-se que a contração do mercado brasileiro impactou o volume produzido e comercializado pela indústria doméstica. Entretanto, preliminarmente, considerou-se que tal contração não afastaria o dano sobre os indicadores de lucratividade da indústria doméstica causado pelas importações investigadas.

## **8. DA RECOMENDAÇÃO**

Consoante 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 desta circular, foi possível concluir, preliminarmente, pela prática de dumping nas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, bem como pela existência de dano à indústria doméstica causado pelas importações investigadas.

Contudo, a fim de que se possa aprofundar a análise acerca dos efeitos das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica, e, conseqüentemente, sobre o cálculo da subcotação, entende-se ser necessário solicitar informações adicionais aos exportadores a respeito das características do produto, bem como sobre o prazo de pagamento.

Ademais, são necessárias informações adicionais sobre impacto do outro produtor nacional sobre o dano causado à indústria doméstica, que serão solicitadas à empresa Aperam.

Dessa forma, a despeito de haver determinação preliminar positiva de dumping, de dano à indústria doméstica e denexo de causalidade entre ambos, recomenda-se o seguimento da investigação, sem aplicação de direito provisório, para melhor averiguação das informações fornecidas pelas partes interessadas, a fim de possibilitar uma determinação final sobre a existência do nexode causalidade.