



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

CIRCULAR Nº 18, DE 7 DE MAIO DE 2018
(Publicada no D.O.U. de 08/05/2018)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 5º do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.001502/2018-99 e do Parecer nº 11, de 27 de abril de 2018, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes que indicam a prática de dumping nas exportações da República Popular da China, Emirados Árabes Unidos e Índia para o Brasil do produto objeto desta circular, e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática, decide:

1. Iniciar investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da República Popular da China, Emirados Árabes Unidos e Índia para o Brasil de tubos de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água e esgoto e com diâmetros nominais de 80 a 1200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção, classificados no item 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

1.1. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, conforme o anexo à presente circular.

1.2. A data do início da investigação será a da publicação desta circular no Diário Oficial da União - D.O.U.

2. A análise dos elementos de prova de dumping considerou o período de outubro de 2016 a setembro de 2017. Já o período de análise de dano considerou o período de outubro de 2012 a setembro de 2017.

3. A participação das partes interessadas no curso desta investigação de defesa comercial deverá realizar-se necessariamente por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), de acordo com a Portaria SECEX nº 58, de 29 de julho de 2015. O endereço do SDD é <http://decomdigital.mdic.gov.br>.

4. De acordo com o disposto no § 3º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, deverá ser respeitado o prazo de vinte dias, contado a partir da data da publicação desta circular no D.O.U., para que outras partes que se considerem interessadas e seus respectivos representantes legais solicitem, por meio do SDD, sua habilitação no referido processo.

5. A participação das partes interessadas no curso desta investigação de defesa comercial deverá realizar-se por meio de representante legal habilitado junto ao DECOM, por meio da apresentação da documentação pertinente no SDD. A intervenção em processos de defesa comercial de representantes legais que não estejam habilitados somente será admitida nas hipóteses previstas na Portaria SECEX nº 58, de 2015. A regularização da habilitação dos representantes que realizarem estes atos deverá ser feita

em até 91 dias após o início da investigação, sem possibilidade de prorrogação. A ausência de regularização da representação nos prazos e condições previstos fará com que os atos a que fazem referência este parágrafo sejam havidos por inexistentes.

6. A representação de governos estrangeiros dar-se-á por meio do chefe da representação oficial no Brasil ou por meio de representante por ele designado. A designação de representantes deverá ser protocolada, por meio do SDD, junto ao DECOM em comunicação oficial da representação correspondente.

7. Na forma do que dispõe o art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, serão remetidos questionários aos produtores ou exportadores conhecidos, aos importadores conhecidos e aos demais produtores domésticos, conforme definidos no § 2º do art. 45, que disporão de trinta dias para restituí-los, por meio do SDD, contados da data de ciência. Presume-se que as partes interessadas terão ciência de documentos impressos enviados pelo DECOM 5 (cinco) dias após a data de seu envio ou transmissão, no caso de partes interessadas nacionais, e 10 (dez) dias, caso sejam estrangeiras, conforme o art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014. As respostas aos questionários da investigação apresentadas no prazo original de 30 (trinta) dias serão consideradas para fins de determinação preliminar com vistas à decisão sobre a aplicação de direito provisório, conforme o disposto nos arts. 65 e 66 do citado diploma legal.

8. Em virtude do grande número de produtores/exportadores da República Popular da China identificados nos dados detalhados de importação brasileira, de acordo com o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, serão selecionados, para o envio do questionário, os produtores ou exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do país exportador.

9. De acordo com o previsto nos arts. 49 e 58 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por meio do SDD, os elementos de prova que considerem pertinentes. As audiências previstas no art. 55 do referido decreto deverão ser solicitadas no prazo de cinco meses, contado da data de início da investigação, e as solicitações deverão estar acompanhadas da relação dos temas específicos a serem nela tratados. Ressalte-se que somente representantes devidamente habilitados poderão ter acesso ao recinto das audiências relativas aos processos de defesa comercial e se manifestar em nome de partes interessadas nessas ocasiões.

10. Na forma do que dispõem o § 3º do art. 50 e o parágrafo único do art. 179 do Decreto nº 8.058, de 2013, caso uma parte interessada negue acesso às informações necessárias, não as forneça tempestivamente ou crie obstáculos à investigação, o DECOM poderá elaborar suas determinações preliminares ou finais com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles disponíveis na petição de início da investigação, o que poderá resultar em determinação menos favorável àquela parte do que seria caso a mesma tivesse cooperado.

11. Caso se verifique que uma parte interessada prestou informações falsas ou errôneas, tais informações não serão consideradas e poderão ser utilizados os fatos disponíveis.

12. Esclarecimentos adicionais podem ser obtidos pelo telefone +55 61 2027-7277/7804/7770 ou pelo endereço eletrônico tubosdeferro@mdic.gov.br.

RENATO AGOSTINHO DA SILVA

ANEXO

1. DO PROCESSO

1.1. Da petição

Em 31 de janeiro de 2018, a Saint-Gobain Canalização Ltda., doravante também denominada Saint-Gobain ou peticionária, protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido para canalização, quando originárias de China, Índia e Emirados Árabes Unidos, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 15 de fevereiro de 2018 foram solicitadas à peticionária, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. No dia 20 de fevereiro de 2018 a Saint-Gobain solicitou, por meio de protocolo no SDD, extensão do prazo para resposta, que foi concedida. Em 2 de março de 2018, a peticionária apresentou tais informações, tempestivamente. Após a análise das informações recebidas, constatou-se a necessidade de esclarecimentos pontuais que foram solicitados à peticionária. Em 26 de março de março, a Saint-Gobain apresentou as informações requisitadas tempestivamente.

Considerando-se a complexidade do pleito, aplicou-se a faculdade disposta no art. 194 do Regulamento Brasileiro, para fins de se prorrogar o prazo de análise da petição constante do *caput* do art. 41 do mesmo regramento.

1.2. Da notificação aos governos dos países exportadores

Em 28 de abril de 2018, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, os governos de China, Emirados Árabes Unidos e Índia foram notificados da existência de petição devidamente instruída, protocolada por meio do SDD, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

1.3. Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição

A Saint-Gobain, segundo informações constantes da petição, apresentou-se como a única produtora brasileira de tubos de ferro fundido para canalização, sendo responsável por 100% da produção nacional do produto similar.

Com vistas a ratificar essa informação, a autoridade investigadora enviou Ofício à Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal (Abitam) solicitando informações acerca dos fabricantes nacionais de tubos de ferro fundido, no período de outubro de 2012 a setembro de 2017. A Abitam não respondeu ao ofício e em consultas à internet não foram encontrados outros produtores de tubos de ferro fundido para canalização.

Dessa forma, nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que a petição foi apresentada pela indústria doméstica de tubos de ferro fundido para canalização.

1.4. Das partes interessadas

De acordo com o § 2º do art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária, os governos de China, Emirados Árabes Unidos e Índia, os produtores/exportadores estrangeiros das origens investigadas e os importadores brasileiros do produto objeto da investigação.

Em atendimento ao estabelecido no art. 43 do Decreto nº 8.058, de 2013, as empresas produtoras/exportadoras e os importadores brasileiros do produto objeto da investigação durante o período de análise de indícios de dumping foram identificados por meio dos dados detalhados das importações brasileiras, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação é o tubo de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água e esgoto e com diâmetros nominais de 80 a 1200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção, comumente classificados no subitem 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), doravante denominados apenas tubos de ferro fundido, quando originários de China, Emirados Árabes Unidos e da Índia.

Os tubos de ferro fundido para aplicação em águas (brutas, tratadas, pluviais, salgadas, etc.) são produzidos de acordo com as normas ISO2531, EN545 e NBR7675, e aqueles para aplicações em esgotos (efluentes sanitários, industriais, drenagens oleosas, vinhotos, polpas de minério, rejeitos industriais, outros fluidos de processos, águas contaminadas, águas de reuso e etc.) são produzidos de acordo com as normas ISO 7186, EN598 e NBR 15420. O tubo semiacabado, por sua vez, é o tubo em que não foram completadas todas as etapas de fabricação ou acabamento, ora faltando o revestimento interno, ora o externo, o que é mais comum. Ambos produtos, tubos acabados e semiacabados de ferro fundido dúctil, são oferecidos com ponta/bolsa, ponta/ponta, ponta/flange, bolsa/flange ou flange/flange.

Os tubos de ferro fundido dúctil utilizados para condução de água recebem uma camada de cimento alto forno ou Portland em razão de o produto conduzido não ser agressivo. O revestimento em cimento não deve alterar as características da água, podendo ser exigido um certificado de inocuidade. Por sua vez, os tubos utilizados para condução de esgoto recebem uma camada cimento aluminoso, por ter maior resistência a abrasão por conta da agressividade dos materiais conduzidos. Por conta dos gases que são formados, o revestimento interno dos tubos para aplicação no esgoto deve ser mais resistente, caso contrário não resistiria ao ataque químico, que consumiria a parede interna de ferro. Além disso, o cimento aluminoso possui uma resistência mecânica maior à abrasão, ou seja, própria para os detritos presentes no esgoto. De acordo com informações da petição o revestimento interno e externo dos tubos é apontado nos itens 4.8 da Norma NBR 7675:2005 e 4.5 da Norma ISO 2531:2009, sendo ali indicados os materiais para realização desses revestimentos, contudo não são definidas as cores. Existe ainda a possibilidade de revestimentos diferentes de acordo com o negociado entre o fabricante e o comprador.

Vale ressaltar que os tubos de ferro fundido dúctil não podem ser utilizados em transporte de óleo (ou outro fluido que agrida o anel de borracha) ou gás, pois a estanqueidade não é adequada para gases. Ademais, estão excluídos do escopo do produto os tubos em ferro fundido cinzento, utilizados para

abastecer o mercado da construção civil (linha predial), com extremidades ponta-ponta (linha SMU) nos diâmetros nominais de 50 a 600mm, produzidos de acordo com a norma NBR 15579, e/ou aqueles com extremidades ponta-bolsa (linha tradicional) nos diâmetros nominais de 100 a 150mm produzidos de acordo com a norma NBR 9651, para aplicações em esgotos sanitários, drenagem de águas pluviais pelo sistema gravitatório e drenagens de águas pluviais pelo sistema anti-vórtice (sistema EPAMS).

As principais diferenças entre os tubos de ferro fundido cinzento para o mercado da construção civil e o produto objeto da investigação são o tipo de liga de metal utilizada e o revestimento interno. Com relação à liga de metal, o produto objeto da investigação utiliza o ferro fundido dúctil, que difere do ferro fundido cinzento por apresentar grafita cristalizada sob a forma de esferas. Segundo informações da petição, quando a grafita apresenta-se na forma lamelar, cada uma das lamelas pode, sob uma concentração de esforços anormais em certos pontos, provocar o início de uma fratura. Para eliminar esse efeito indesejado uma pequena quantidade de magnésio é inoculada no gusa líquido, o que faz com que a grafita se cristalize sob a forma de esferas, o que elimina as linhas de propagação de rupturas. Já o revestimento interno dos tubos de ferro fundido cinzento é feito com a aplicação de uma camada de epóxi em vez de cimento.

Segundo informações da petição, o processo produtivo utilizado na China, Emirados Árabes Unidos e Índia seria similar ao utilizado pela Saint-Gobain. Foram identificadas as seguintes etapas de produção:

O metal líquido é obtido a partir da utilização do alto-forno, forno *cubilot* ou forno elétrico, a depender da disponibilidade de matéria-prima e fontes de energia. Logo após o metal líquido é levado aos misturadores, que servem para estocar o ferro líquido. Este é mantido aquecido por meio da combustão de gás natural e ar comprimido. O ferro é então extraído dos misturadores e abastece um forno elétrico que tem a função de adequar a temperatura do metal ao exigido pelas técnicas de fabricação. O ferro líquido passa, então, pelo processo de modularização de magnésio para que seja transformado em ferro nodular, que na sequência abastece as linhas de centrifugação ou fundição. O processo de modularização consiste em introduzir rapidamente dentro da panela de ferro líquido uma quantidade pré-determinada de magnésio metálico.

A etapa seguinte é a da centrifugação, cuja máquina principal é composta de basquete, canal, máquina de centrifugar e extrator. O ferro líquido, transportado em painéis por uma ponte rolante, abastece diretamente o basquete. O operador da máquina de centrifugar coloca o macho no colocador, aciona o motor da rotação e autoriza a subida da máquina em direção ao basquete. Automaticamente, com a máquina no ponto superior, há o basculamento do basquete, fazendo o ferro líquido verter pelo canal para o interior da máquina. Quando o operador percebe que o ferro líquido encheu a cavidade onde se encontra o macho, aciona a descida da máquina. O ferro cai no interior da máquina, sobre a coquilha, e é centrifugado contra a coquilha em função da rotação da máquina, sendo que a espessura da parede do tubo varia em função da velocidade de descida da máquina. Numa posição de descida pré-definida o basquete retorna para uma posição que interrompe o fluxo do ferro líquido e, assim, está pronto para o outro ciclo. Completando o processo de fabricação, o operador aguarda alguns segundos para o tubo ser resfriado a uma temperatura que permita a sua extração sem danos ao produto. O resfriamento da coquilha é feito através de um grande volume d'água no exterior da coquilha (molde para fabricação de tubo). Resfriado o tubo, o operador retira o colocador do macho e autoriza a entrada no extrator para a retirada do tubo. Retirado o tubo, ele é transferido para o forno de tratamento térmico.

A seguir os tubos passam pela etapa de tratamento térmico, passando pelas zonas de aquecimento, manutenção de temperatura e resfriamento lento a uma velocidade pré-determinada para tratamento de suas características estruturais. Antes de receber o revestimento interno o tubo passa por uma etapa de acabamento, no qual é serrado, esmerilhado para remoção de rebarbas, testado, pesado e marcado.

Após o acabamento inicial, o tubo é enviado à máquina de cimentar, que é composta pelo carro de argamassa e a máquina propriamente dita. O carro possui um silo de argamassa, uma bomba e uma lança tubular para saída da argamassa, enquanto para os outros diâmetros, o carro não possui silo. O operador aciona o carro e coloca a lança no interior do tubo. Bombeia a argamassa e recua o carro, depositando a argamassa no interior do tubo. A seguir, aciona a rotação da máquina de cimentar e, por centrifugação, aplica uma camada de argamassa no interior do tubo.

Os tubos cimentados permanecem no pátio de cura por 17 a 24 horas e são encaminhados para a linha de pintura. Os tubos são escovados externamente e aquecidos para o processo de metalização da pintura, que consiste na aplicação de uma camada protetora opcional de zinco. A seguir, o tubo vai para a máquina de pintura e é aplicada externamente uma camada de tinta betuminosa ou epóxi sobre a camada metalizada. Por fim os tubos terminados são estocados para posterior carregamento e expedição

Segundo a Saint-Gobain, apesar de os processos de produção de tubos serem equivalentes em todos os países, ou seja, utilizam máquina centrífugas para sua obtenção, podem haver diferenças na fonte do metal utilizado, pois este por ser proveniente de alto-forno, *cubilot* ou forno elétrico, conforme segue:

- Alto-Forno – reator metalúrgico que utiliza minerais como fonte de ferro, podendo ser minério de ferro granulado, pelota (aglomerado de finos de minério) e sinter (aglomerado de finos de minério). Tem como fonte de energia o carvão vegetal, como o da peticionária, ou coque metalúrgico, utilizado por algumas indústrias produtoras de tubos na China.

- Forno *cubilot* – reator metalúrgico com princípio de funcionamento equivalente a um alto-forno, mas que utiliza como fonte de ferro lingotes de gusa, sucatas de ferro e aço, e como fonte de energia o coque metalúrgico.

- Forno Elétrico – utiliza fontes de ferro equivalentes ao *cubilot*, como lingotes de gusa, sucatas de ferro e aço como fonte de energia a energia elétrica. Os fornos elétricos e o *cubilot* diferem na fonte de energia.

Segundo a Saint-Gobain, a escolha da fonte de metal depende da disponibilidade de energia e de fontes metálicas, ponderadas ao melhor custo e estratégias de negócio. Independente do processo utilizado para a obtenção do metal líquido, o ferro fundido para fabricação do produto objeto da investigação deve possuir características químicas, mecânicas e metalúrgicas equivalentes em todo o mundo.

Relativamente aos canais de distribuição, a peticionária afirmou que a comercialização do produto objeto da investigação no Brasil pode ser feita por meio de importadores autorizados e não autorizados, que por sua vez vendem os produtos diretamente para empresas estatais/economia mista ou para clientes privados que fornecem tubos para obras do Governo Federal ou dos Governos Estaduais. Esporadicamente podem acontecer vendas diretas a empresas privadas.

2.2. Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil é o tubo de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água (brutas, tratadas, pluviais, salgadas, etc.), produzido de acordo com as normas ISO2531, EN545 e NBR7675, e para aplicações em esgotos (efluentes sanitários, industriais, drenagens oleosas, vinhotos, polpas de minério, rejeitos industriais, outros fluidos de processos, águas contaminadas, águas de reuso e etc.), produzidos de acordo

com as normas ISO 7186, EN598 e NBR 15420, e com diâmetros nominais de 80 à 1200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem revestimentos internos e externos, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção.

O produto é fabricado no Brasil pelo processo descrito no item 2.1. A peticionária ainda forneceu mais detalhes acerca de seu processo produtivo. Como fonte de metal a empresa utiliza o alto forno, que é carregado com carvão vegetal, minério de ferro e fundentes. Existem outras possibilidades de carga como, por exemplo, a utilização do coque em substituição ao carvão vegetal e utilização de síter em substituição total ou parcial do minério de ferro. As matérias primas chegam à usina em caminhões, excetuando-se o minério de ferro, que é recebido por via férrea. A outra fonte de metal da empresa são dois fornos elétricos de indução, que possibilitam a refusão da sucata gerada no processo e a correção de análise do ferro dos alto-fornos, além de permitir o sobreaquecimento do metal, quando necessário.

Nos misturadores, que servem para estocar o ferro líquido produzido pelo alto-forno e fornos elétricos, a temperatura do metal é mantida por meio da combustão de gás natural e ar comprimido. A Saint-Gobain afirmou ainda que durante o processo de nodularização do magnésio, os gases gerados com material particulado a base de óxido de magnésio são captados por um sistema de desempoeiramento. Em relação à máquina de centrifugar tubos, a empresa informou que possui quatro máquinas, cada uma adequada a fabricar tubos de determinados diâmetros nominais.

A Saint-Gobain possui três linhas de acabamento compostas por:

- Máquina de serrar tubo: utilizada para cortar o anel do primeiro tubo fabricado de cada panela, a fim de prover amostras para os testes mecânicos de tração e alongamento;
- Esmeris de rebarbação da bolsa: retirar rebarbas e melhorar o acabamento;
- Prensa de teste hidrostático: utilizada para testar hidrostaticamente os tubos, em função das normas existentes;
- Chanfro: utilizado para normalizar o dimensional da região da ponta;
- Balança: controla o peso dos tubos;
- Marcações: posto para realizar as marcações dos tubos permitindo a sua rastreabilidade;
- Sistema de desempoeirador na máquina de serrar tubos: sistema para coletar poeiras geradas durante o corte dos tubos.

A empresa possui uma central de preparação de argamassa, cujo processo de preparação inicia-se com o carregamento da areia através de um transportador de correia num silo de pesagem. A seguir, o cimento é extraído do silo de cimento por um transportador helicoidal até o silo de pesagem. Feita a pesagem de cada componente, alimenta-se o misturador e adiciona-se a água. Misturam-se os componentes por um determinado tempo e descarrega-se o misturador numa caçamba suspensa que é transportada por uma ponte até o silo da máquina de cimentar, enquanto é transportada diretamente via mangote para os diâmetros menores.

Além da central de preparação de argamassa, para atender às etapas do processo produtivo, a Saint-Gobain ainda possui uma macharia que utiliza areia, resina e catalisador para fabricação dos machos que

são utilizados no processo de centrifugação e uma oficina para reparação e preparo da coquilha, que é um ferramental cilíndrico de aço especial também utilizado na etapa da centrifugação.

Com relação ao funcionamento das suas três máquinas de cimentar, a empresa informou que as perdas de argamassa geradas no processo e a água utilizada para a limpeza do equipamento vão para um tanque de decantação evitando que a argamassa vá para o efluente industrial. Um sistema automático com injeção de CO₂ controla o pH da água após as decantações e antes do seu lançamento no efluente principal.

Quanto aos canais de distribuição, a indústria doméstica informou que primordialmente a empresa comercializa seus produtos em quatro mercados, sendo dois diretos e dois por meio de intermediários:

- Por meio de licitações de órgão públicos/empresas de economia mista;
- Para empresas privadas, como empreiteiras, prestando serviços para órgãos públicos/empresas de economia mista, ou não;
- Para distribuidores autorizados;
- Para revendedores não autorizados.

A empresa informou que esporadicamente vende para outros clientes, sendo essas vendas de pequeno volume. Em todo caso, não existiria nenhuma restrição às vendas, seja ela geográfica, por cliente ou mercado.

2.3. Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da investigação é normalmente classificado no subitem tarifário 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM/SH.

Durante o período de análise de indícios de dano a alíquota do Imposto de Importação do subitem tarifário 7303.00.00 foi majorada para 25% no período de 1 de outubro de 2012 a 30 de setembro de 2013 por meio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012. Após este período a alíquota voltou ao patamar anterior de 12% e manteve-se assim até o final do período de análise de indícios de dano.

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

**Preferências Tarifárias
NCM 7303.00.00**

País	Base Legal	Preferência (%)
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE 36 - Mercosul-Bolivia	100%
Chile	ACE 35 - Mercosul-Chile	100%
Colômbia	ACE 59 - Mercosul - Colômbia	100%
Cuba	ACE 62 - Mercosul - Cuba	100%
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	100%
Israel	ALC-Mercosul-Israel	100%
México	APTR04 - México - Brasil	20%
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	100%
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28%

2.4. Da similaridade

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

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

(i) são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam o ferro fundido dúctil e o revestimento interno em cimento;

(ii) estão submetidos às mesmas normas e especificações técnicas quando comercializados em processos licitatórios no Brasil;

(iii) apresentam em cada caso as mesmas características físicas;

(iv) têm os mesmos usos e aplicações, sendo ambos destinados às diversas aplicações já anteriormente citadas;

(v) apresentam alto grau de substitutibilidade, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam ambos aos mesmos segmentos industriais e comerciais; e

(vi) são vendidos por intermédio dos mesmos canais de distribuição, quais sejam: vendas por meio de licitações públicas ou vendas diretas.

2.5. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1, concluiu-se que, com vistas ao início da investigação, o produto objeto da investigação são tubos de ferro fundido exportados por China, Emirados Árabes Unidos e Índia para o Brasil.

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, com vistas ao início da investigação, 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.

Tendo em vista a ausência de resposta da Abitam a respeito da existência de outros produtores nacionais, bem como a impossibilidade de encontrar outros produtores do produto investigado em consultas à internet, com base em informações presentes na petição, a Saint-Gobain foi considerada como sendo responsável pela totalidade da produção nacional do produto similar doméstico. Nesse sentido, definiu-se a indústria doméstica, para fins de início da investigação, como a linha de produção de tubos de ferro fundido dúctil para canalização da Saint-Gobain.

4. DOS INDÍCIOS DE 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.

Na presente análise, utilizou-se o período outubro de 2016 a setembro de 2017, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido, originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia.

Ressalte-se que os endereços eletrônicos que serviram como fonte de informação para a construção do valor normal para as origens investigadas foram conferidos, de modo que se constatou a veracidade das informações apresentadas pela peticionária.

Ademais, quando necessário, foi efetuada conversão de valores em reais para dólares estadunidenses utilizando-se a taxa de câmbio média do período de outubro de 2016 a setembro de 2017 de R\$ 3,20/US\$, disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

4.1. Da China

4.1.1. Do valor normal

De acordo com o item “iii” do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto (valor construído).

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal com base nos dados fornecidos pela peticionária. O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

A peticionária utilizou fontes públicas de informação, sempre que possível. Para itens não disponíveis publicamente, a Saint-Gobain recorreu a sua própria estrutura de custos.

O valor normal para a China, para fins de início da investigação, foi construído a partir das seguintes rubricas:

- a) matérias-primas;
- b) mão de obra;
- c) insumos;
- d) manutenção;
- e) depreciação;
- f) energia elétrica;
- g) outros custos fixos;
- h) despesas gerais, administrativas e comerciais; e
- i) lucro.

A seguir, descreve-se a metodologia de cálculo de cada item supramencionado.

Tendo em vista a impossibilidade de obtenção dos detalhes da estrutura de custos na China, foram utilizados os coeficientes técnicos calculados a partir da própria estrutura de custos da Saint-Gobain.

Os preços das principais matérias-primas (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco), por sua vez, foram obtidos a partir dos dados de importação desses produtos pela China fornecidos pelo *TradeMap*, fonte oficial de divulgação de informações estatísticas do comércio exterior mundial. Foi selecionado o principal país fornecedor em quantidade.

Para confecção deste documento foram utilizados dados atualizados para o período de outubro de 2016 a setembro de 2017, detalhados a seguir:

Preço das matérias-primas

Produto	Origem	Classificação tarifária (SH)	Preço CIF (US\$/t)
Carvão vegetal	Myanmar	4402.90	192,02
Minério de ferro	Austrália	2601.11	68,32
Sucata de aço	Coreia do Sul	7204.29	360,25
Cimento Portland	Malásia	2523.29	625,34
Cimento aluminoso	Países Baixos	2523.30	702,87
Arame de zinco	Coreia do Sul	7904.00	3.018,04

Ao preço CIF (US\$/t) obtido para cada matéria-prima foram acrescentados montantes relativos ao imposto de importação. A alíquota de imposto de importação vigente na China para cada produto foi obtida no sítio eletrônico da Organização Mundial de Comércio – OMC – e aplicado ao preço CIF unitário das matérias-primas supramencionadas:

Imposto de Importação

Produto	Preço CIF (US\$/t)	Alíquota II	Imposto de Importação (US\$/t)	Preço CIF com II (US\$/t)
Carvão vegetal	192,02	10,5%	20,16	212,18
Minério de ferro	68,32	0,0%	-	68,32
Sucata de aço	360,25	0,0%	-	360,25
Cimento Portland	625,34	8,0%	50,03	675,36
Cimento aluminoso	702,87	6,0%	42,17	745,05
Arame de zinco	3.018,04	6,0%	181,08	3.199,12

Em seguida, foram adicionados montantes relativos a despesas de internação e frete interno. Como fonte das despesas de internação, a Saint-Gobain utilizou dados do Banco Mundial. Ressalte-se que os dados disponíveis mais atuais são os de 2014 e que os montantes se referem à internação de um contêiner de 20 pés. A petionária considerou que um contêiner de 20 pés possuiria capacidade de 23,5 t em média. No entanto, para apuração de montante de despesa de internação unitária por tonelada, considerouse, de forma mais conservadora, que um contêiner de 20 pés possui capacidade para 28,3t. Tal informação foi retirada do sítio eletrônico da empresa Maersk Line, uma das maiores empresas de transporte marítimo do mundo.

Despesas de internação

Produto	Preço CIF com II (US\$/t)	Despesa de internação por contêiner (US\$)	Despesa de internação (US\$/t)	Preço CIF internado (US\$/t)
Carvão vegetal	212,18	800,00	28,27	240,45
Minério de ferro	68,32			96,58
Sucata de aço	360,25			388,52
Cimento Portland	675,36			703,63
Cimento aluminoso	745,05			773,31
Arame de zinco	3.199,12			3.227,39

Para apuração do frete interno até o cliente, a peticionária sugeriu utilização de cotação de empresa [CONFIDENCIAL]. O transporte rodoviário entre [CONFIDENCIAL] de um contêiner com capacidade para 20 t foi cotado em US\$ [CONFIDENCIAL], o equivalente a US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

Sobre o preço CIF unitário internado de cada matéria-prima, adicionado de montante de frete interno correspondente, aplicou-se coeficiente técnico para produção de uma tonelada de tubos de ferro. Esses coeficientes foram obtidos a partir da estrutura de custos da peticionária. A estimativa do custo unitário de cada matéria-prima resultou da aplicação dos coeficientes, a saber:

Custo das Matérias-Primas Principais

Produto	Preço CIF internado (US\$/t)	Frete interno (US\$/t)	Preço delivered (US\$/t)	Coeficiente Técnico	Custo (US\$/t)
Carvão vegetal	240,45	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Minério de ferro	96,58		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Sucata de aço	388,52		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento Portland	703,63		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento aluminoso	773,31		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Arame de zinco	3.227,39		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Total					

Para o cálculo do custo das demais matérias-primas, a peticionária fez as seguintes sugestões: i) a rubrica “Outras MP’s metal” calculada sobre o total das rubricas referentes a carvão vegetal, minérios e sucata de aço e ii) as rubricas coquilhas, tintas, areias e outras MP’s calculadas sobre o total das rubricas referentes carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso, arame de zinco e “outras MP’s metal”.

A fim de harmonizar a metodologia, a autoridade investigadora optou por calcular o custo das demais matérias-primas a partir da representatividade dessas rubricas em comparação às matérias-primas principais (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco). Foi utilizada como base o custo de produção do produto similar da peticionária no período de análise de indícios de dumping. Os percentuais estão detalhados a seguir:

Produto	Percentual	Custo apurado (US\$/t)
Outras MP’s metal	[CONF.]	[CONF.]
Coquilhas	[CONF.]	[CONF.]
Tintas	[CONF.]	[CONF.]
Areia	[CONF.]	[CONF.]
Outras matérias-primas	[CONF.]	[CONF.]

Para estimar o preço da energia elétrica na China a peticionária sugeriu publicação de estudo da Firjan veiculado pela revista Veja, de 21 de janeiro de 2015. Esse estudo divulgou lista do custo de energia elétrica em vários países e de acordo com o mesmo, na China, 1 MWh custaria R\$ 201,50, o equivalente a R\$ 0,20/kWh. O valor em reais foi convertido para dólares estadunidenses, com a taxa de câmbio fornecida pelo Banco Central do Brasil do dia 9 de janeiro de 2015 – data da fonte da informação utilizada pela revista – R\$ 2,66/US\$, apurando-se assim o custo de US\$ 0,08/kWh. O coeficiente técnico para cálculo do custo dessa rubrica foi extraído da estrutura de custos da Saint-Gobain, a saber [CONFIDENCIAL] kWh/t. Assim, o custo com energia elétrica foi estimado em US\$ [CONFIDENCIAL]/t para a produção de uma tonelada de tubos de ferro.

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 18, de 07/05/2018).

Para aferir o custo de mão de obra, verificou-se o salário médio do setor industrial na China em 2016, disponibilizado no sítio eletrônico do *Trading Economics*, de CNY 59.470,00 que convertido, de acordo com a paridade média de 2016 disponibilizada pelo Banco Central do Brasil (CNY 6,65/US\$), totalizou US\$ 8.946,99 anuais e US\$ 745,58 mensais.

A petionária sugeriu correção inflacionária do salário, no entanto, a autoridade investigadora optou por não acatar a sugestão de forma a resguardar paralelismo com os demais dados de período anterior ao de investigação de dumping e manter abordagem mais conservadora.

Para calcular o valor do salário por horas, considerou-se uma jornada de trabalho de 44 horas semanais e, ainda, que cada mês possui, em média, 4,2 semanas (30/7), resultando num total de 184,8 horas por mês.

Dividindo-se o salário mensal computado (US\$ 745,58) pela quantidade média de horas por mês (184,8), alcançou-se o salário de US\$ 4,03/h.

Para estimar a quantidade de horas gastas na produção de uma tonelada de tubos de ferro, foram utilizados dados da Saint-Gobain. Considerou-se a média mensal das horas trabalhadas nos meses que compõem P5 ([CONFIDENCIAL] horas) dividida pela média mensal de produção no mesmo período, conforme consta da petição ([CONFIDENCIAL] t), obtendo-se assim o coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas para cada tonelada produzida.

Multiplicando-se o valor da hora de trabalho na China pela quantidade de horas de trabalho em produção para a fabricação de uma tonelada do produto similar, calculou-se o custo de mão de obra de US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

Os custos de insumos, manutenção e outros custos fixos baseou-se também na estrutura de custo de produção da petionária no período de investigação de dumping e foram estimados por meio da sua representatividade em relação ao custo total de matérias-primas, conforme consta da petição.

O custo com insumos corresponde a [CONFIDENCIAL]%, com manutenção a [CONFIDENCIAL]% e com outros custos fixos a [CONFIDENCIAL]%. Esses percentuais foram aplicados ao custo total de matéria-prima estimado para cada origem. A petionária considerou como “outros custos fixos” os seguintes itens: [CONFIDENCIAL].

Para a estimar o montante referente à depreciação, despesas operacionais e margem de lucro utilizou-se o demonstrativo financeiro da Srikalahasthi Pipes Limited. A Saint-Gobain argumentou que essa empresa é a principal produtora de tubos de ferro fundido do sul da Índia e coligada da Electrosteel que exporta para o Brasil. A Srikalahasthi Pipes Limited possui apenas uma unidade produtiva com foco na produção de tubos de ferro fundido, diferentemente das empresas Jindal (Índia e EAU) e Electrosteel (Índia) que, de acordo com a Saint-Gobain, são “empresas inseridas em grandes conglomerados, com integrações verticais e horizontais, direitos de exploração cativa de minas de ferro (o que lhes barateia o custo), produtoras de outros produtos que não são investigados, mas que estão englobados em seus demonstrativos financeiros, o que, por conseguinte, pode distorcer os resultados como fidedignos ao produto investigado objeto do processo”.

A autoridade investigadora acatou a sugestão da petionária para fins de início de investigação.

A Saint-Gobain ainda apresentou outros argumentos para utilização dos demonstrativos da Srikalahasthi Pipes Limited para o valor normal construído para a China que serão tratados em tópico específico.

As rubricas referentes a depreciação e despesas de venda, gerais e administrativas foram calculadas a partir da demonstração financeira da produtora Srikalahasthi Pipes Limited como um percentual em relação ao custo dos produtos vendidos.

Como do demonstrativo não consta rubrica específica, o custo dos produtos vendidos foi calculado por meio da soma das rubricas *cost of material consumed, purchase of stock in trade e changes in inventories of finished goods, stock in trade*.

O percentual obtido para depreciação (6,7%) foi aplicado ao custo de produção (exceto depreciação) apurado conforme as etapas anteriores descritas ao longo deste tópico. Já o percentual das despesas de venda, gerais e administrativas – rubrica *other expenses* (58,3%) foi aplicado ao custo total apurado, inclusive depreciação. Ressalta-se que nas despesas de venda utilizadas estão incluídos eventuais gastos de frete ao cliente.

Por fim, a margem de lucro foi calculada por meio da divisão do lucro (antes dos impostos diretos sobre o lucro) pela receita, constante da demonstração de resultados da referida empresa. O percentual obtido (15,5%) foi adicionado ao custo total apurado conforme etapas anteriores, conforme fórmula: (custo de produção + despesas)/ (1- % da margem de lucro).

Assim, apurou-se o valor normal construído para a China de **US\$ 1.796,18/t** (mil e setecentos e noventa e seis dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada), na condição *delivered*.

4.1.2. 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 investigado, é o valor 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 de tubos de ferro fundido da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, conforme item 5.1 deste documento.

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para a China de **US\$ 501,22/t** (quinhentos e um dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada), na condição FOB.

4.1.3. 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.

Considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal *delivered*, uma vez que este inclui frete até o cliente, e aquele, frete até o porto de embarque.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a China.

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
1.796,18	501,22	1.294,96	258,4%

4.2. Dos Emirados Árabes Unidos

4.2.1. Do valor normal

De acordo com item “iii” do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelo quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto (valor construído).

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal, com base nos dados fornecidos pela peticionária. O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

A peticionária utilizou fontes públicas de informação, sempre que possível. Para itens não disponíveis publicamente, a Saint-Gobain recorreu a sua própria estrutura de custos.

O valor normal para os Emirados Árabes Unidos, para fins de início da investigação, foi construído a partir das seguintes rubricas:

- a) matérias-primas;
- b) mão de obra;
- c) insumos;
- d) manutenção;
- e) depreciação;
- f) energia elétrica;
- g) outros custos fixos;
- h) despesas gerais, administrativas e comerciais; e
- i) lucro.

A seguir, descreve-se a metodologia de cálculo de cada item supramencionado.

Tendo em vista a impossibilidade de obtenção dos detalhes da estrutura de custos nos Emirados Árabes Unidos, foram utilizados os coeficientes técnicos calculados a partir da própria estrutura de custos da Saint-Gobain.

Os preços das principais matérias-primas (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco), por sua vez, foram obtidos a partir dos dados de importação desses produtos pelos Emirados Árabes Unidos fornecidos pelo *TradeMap*, fonte oficial de divulgação de informações estatísticas do comércio exterior mundial. Foi selecionado o principal país fornecedor em quantidade.

Para a confecção deste documento foram utilizados dados atualizados para o período de outubro de 2016 a setembro de 2017, detalhados a seguir:

Preço das matérias-primas

Produto	Origem	Classificação tarifária (SH)	Preço CIF (US\$/t)
Carvão vegetal	Indonésia	4402.90	486,64
Minério de ferro	Brasil	2601.11	30,32
Sucata de aço	África do Sul	7204.29	219,47
Cimento Portland	Reino Unido	2523.29	702,33
Cimento aluminoso	Croácia	2523.30	508,66
Arame de zinco	Índia	7904.00	3.574,29

Ao preço CIF (US\$/t) obtido para cada matéria-prima foram acrescidos montantes relativos ao imposto de importação. A alíquota de imposto de importação vigente nos Emirados Árabes Unidos para cada produto foi obtida no sítio eletrônico da Organização Mundial de Comércio – OMC – e aplicado ao preço CIF unitário das matérias-primas supramencionadas:

Imposto de Importação

Produto	Preço CIF (US\$/t)	Alíquota II	Imposto de Importação (US\$/t)	Preço CIF com II (US\$/t)
Carvão vegetal	486,64	0%	-	486,64
Minério de ferro	30,32	5%	1,52	31,84
Sucata de aço	219,47	5%	10,97	230,45
Cimento Portland	702,33	5%	35,12	737,45
Cimento aluminoso	508,66	5%	25,43	534,09
Arame de zinco	3.574,29	5%	178,71	3.753,00

Em seguida, foram adicionados montantes relativos a despesas de internação e frete interno. Como fonte das despesas de internação, a Saint-Gobain utilizou dados do Banco Mundial. Ressalte-se que os dados mais atuais são os de 2014 e que os montantes se referem à internação de um contêiner de 20 pés. A petionária considerou que um contêiner de 20 pés possuiria capacidade de 23,5 t em média. No entanto, para apuração de montante de despesa de internação unitária por tonelada, considerou-se, de forma mais conservadora, que um contêiner de 20 pés possui capacidade para 28,3t. Tal informação foi retirada do sítio eletrônico da empresa Maersk Line, uma das maiores empresas de transporte marítimo do mundo.

Despesas de internação

Produto	Preço CIF com II (US\$/t)	Despesa de internação por contêiner (US\$)	Despesa de internação (US\$/t)	Preço CIF internado (US\$/t)
Carvão vegetal	486,64	625,00	22,08	508,72
Minério de ferro	31,84			53,93
Sucata de aço	230,45			252,53
Cimento Portland	737,45			759,53
Cimento aluminoso	534,09			556,18
Arame de zinco	3.753,00			3.775,08

Para apuração do frete interno até o cliente, a peticionária sugeriu utilização de cotação de empresa [CONFIDENCIAL]. O transporte rodoviário entre o porto de [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] de carga de 20 t foi cotado em US\$ [CONFIDENCIAL], o equivalente a US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

Sobre o preço CIF unitário internado de cada matéria-prima, adicionado de montante de frete interno correspondente, aplicou-se coeficiente técnico para produção de uma tonelada de tubos de ferro. Esses coeficientes foram obtidos a partir da estrutura de custos da peticionária. A aplicação dos coeficientes resultou a estimativa do custo unitário de cada matéria-prima, a saber:

Custo das Matérias-Primas Principais

Produto	Preço CIF internado (US\$/t)	Frete interno (US\$/t)	Preço delivered (US\$/t)	Coeficiente Técnico	Custo (US\$/t)
Carvão vegetal	508,72	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Minério de ferro	53,93	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Sucata de aço	252,53	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento Portland	759,53	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento aluminoso	556,18	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Arame de zinco	3.775,08	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Total					[CONF.]

Para o cálculo do custo das demais matérias-primas, a peticionária fez as seguintes sugestões: i) a rubrica “Outras MP’s metal” calculada sobre o total das rubricas referentes a carvão vegetal, minérios e sucata de aço; ii) as rubricas coquilhas, tintas, areias e outras MP’s calculadas sobre o total das rubricas referentes carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso, arame de zinco e “outras MP’s metal”.

A fim de harmonizar a metodologia, a autoridade investigadora optou por calcular o custo das demais matérias-primas a partir da representatividade dessas rubricas em comparação às matérias-primas principais (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco). Foi utilizada como base o custo de produção do produto similar da peticionária no período de análise de indícios de dumping. Os percentuais estão detalhados a seguir:

Produto	Percentual	Custo apurado (US\$/t)
Outras MP's metal	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Coquilhas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Tintas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Areia	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Outras matérias-primas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

A peticionária argumentou não ter encontrado fonte de preço de energia elétrica nos Emirados Árabes Unidos e sugeriu que fosse utilizado o preço na Índia considerando-se que a empresa Jindal, principal exportadora dos Emirados Árabes Unidos, possui planta na Índia.

Para estimar o preço da energia elétrica na Índia a peticionária sugeriu publicação de estudo da Firjan veiculado pela revista Veja, de 21 de janeiro de 2015. Esse estudo divulgou lista do custo de energia elétrica em vários países e de acordo com o qual, na Índia, 1 MWh custaria R\$ 597,00, o equivalente a R\$ 0,60/kWh. O valor em reais foi convertido para dólares estadunidenses, com a taxa de câmbio fornecida pelo Banco Central do Brasil do dia 9 de janeiro de 2015 – data da fonte da informação utilizada pela revista – R\$ 2,66/US\$, apurando-se assim o custo de US\$ 0,22/kWh. O coeficiente técnico para cálculo do custo dessa rubrica foi extraído da estrutura de custos da Saint-Gobain, a saber [CONFIDENCIAL] kWh/t. Assim, o custo com energia elétrica foi estimado em US\$ [CONFIDENCIAL]/t para a produção de uma tonelada de tubos de ferro.

Para aferir o custo de mão de obra, a peticionária sugeriu metodologia que utiliza dados de 2014 fornecidos pelo governo de Dubai que mescla: i) salário médio por tipo de habitação e cidadania (cidadãos estrangeiros e nacionais); ii) a quantidade das habitações de cada tipo dos Emirados Árabes Unidos, o que permite ponderar o salário médio conforme a quantidade das habitações e iii) a quantidade populacional de cidadãos nativos e estrangeiros nos Emirados Árabes Unidos, permitindo ponderação pela cidadania. Por essa metodologia, a peticionária apurou salário médio de 8.016,40 AED/mês em 2014.

A peticionária sugeriu correção inflacionária do salário, no entanto, a autoridade investigadora optou por não acatar a sugestão de forma a resguardar paralelismo com os demais dados de período anterior ao de investigação de dumping e manter abordagem mais conservadora.

Ressalte-se, entretanto, que em consulta ao mesmo sítio eletrônico foi encontrado estudo denominado *Percentage Distribution of Employed 15 Years and Over by Monthly Wage Groups and Occupation – Emirate of Dubai (2016)*, do qual consta a distribuição dos trabalhadores por tipo de ocupação e faixa salarial: <https://www.dsc.gov.ae/en-us/Themes/Pages/Labour.aspx?Theme=41>

A autoridade investigadora optou por utilizar esses dados que são mais recentes e mais conservadores que aqueles sugeridos pela peticionária.

Para fins de início de investigação, considerou-se a média da faixa salarial da parte mais expressiva de empregados do setor “*plant and machine operators & assemblers*”: AED 3.749,50/mês. Esse valor convertido, de acordo com a taxa de paridade média de 2016 disponibilizada pelo Banco Central do Brasil (AED 3,67/US\$), totalizou US\$ 1.020,73 mensais.

Para calcular o valor do salário por horas, considerou-se uma jornada de trabalho de 44 horas semanais e, ainda, que cada mês possui, em média, 4,2 semanas (30/7), resultando num total de 184,8 horas por mês.

Dividindo-se o salário mensal computado (US\$) pela quantidade média de horas por mês (184,8), alcançou-se o salário de US\$ 5,52/h.

Para estimar a quantidade de horas gastas na produção de uma tonelada do produto similar, considerou-se a média mensal das horas trabalhadas nos meses que compõem P5 ([CONFIDENCIAL] horas) dividida pela média mensal de produção no mesmo período, conforme informações da própria petionária ([CONFIDENCIAL] t), obtendo-se assim o coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas para cada tonelada produzida.

Multiplicando-se o valor da hora de trabalho nos Emirados Árabes Unidos pela quantidade de horas de trabalho para a fabricação de uma tonelada do produto similar, calculou-se o custo de mão de obra de US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

Os custos de insumos, manutenção e outros custos fixos baseou-se também na estrutura de custo de produção da petionária no período de investigação de dumping e foram estimados por meio da sua representatividade em relação ao custo total de matérias-primas, conforme consta da petição.

O custo com insumos correspondeu a [CONFIDENCIAL]%, com manutenção a [CONFIDENCIAL]% e com outros custos fixos a [CONFIDENCIAL]% do custo total de matérias-primas. Esses percentuais foram aplicados ao custo total de matéria-prima estimado para cada origem. A petionária considerou como “outros custos fixos” os seguintes itens: [CONFIDENCIAL].

Para a estimar o montante referente à depreciação, despesas operacionais e margem de lucro utilizou-se o demonstrativo financeiro da Srikalahasthi Pipes Limited. A Saint-Gobain argumentou que essa empresa é a principal produtora de tubos de ferro fundido do sul da Índia e coligada da Electrosteeel que exporta para o Brasil. A Srikalahasthi Pipes Limited possui apenas uma unidade produtiva com foco na produção de tubos de ferro fundido, diferentemente das empresas Jindal (Índia e EAU) e Electrosteeel (Índia) que, de acordo com a Saint-Gobain, são “empresas inseridas em grandes conglomerados, com integrações verticais e horizontais, direitos de exploração cativa de minas de ferro (o que lhes barateia o custo), produtoras de outros produtos que não são investigados, mas que estão englobados em seus demonstrativos financeiros, o que, por conseguinte, pode distorcer os resultados como fidedignos ao produto investigado objeto do processo”.

A autoridade investigadora acatou a sugestão da petionária com base nas argumentações supramencionadas para fins de início de investigação.

As rubricas referentes a depreciação e despesas de venda, gerais e administrativas foram calculadas a partir da demonstração financeira da produtora Srikalahasthi Pipes Limited como um percentual em relação ao custo dos produtos vendidos.

Como do demonstrativo não consta rubrica específica, o custo dos produtos vendidos foi calculado por meio da soma das rubricas *cost of material consumed, purchase of stock in trade e changes in inventories of finished goods, stock in trade*.

O percentual obtido para depreciação (6,7%) foi aplicado ao custo de produção (exceto depreciação) apurado conforme as etapas anteriores descritas ao longo deste tópico. Já o percentual das despesas de venda, gerais e administrativas – rubrica *other expenses* (58,3%) foi aplicado ao custo total apurado, inclusive depreciação. Ressalta-se que nas despesas de venda utilizadas estão incluídos eventuais gastos de frete ao cliente.

Por fim, a margem de lucro foi calculada por meio da divisão do lucro (antes dos impostos diretos sobre o lucro) pela receita, constante da demonstração de resultados da referida empresa. O percentual obtido (15,5%) foi adicionado ao custo total apurado conforme etapas anteriores, conforme fórmula: (custo de produção + despesas)/ (1- % da margem de lucro).

Assim, apurou-se o valor normal construído para os Emirados Árabes Unidos de **US\$ 2.255,60/t** (dois mil e duzentos e cinquenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta centavos por tonelada), na condição *delivered*.

4.2.2. Do preço de exportação

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de ferro fundido dos Emirados Árabes Unidos para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, conforme item 5.1 deste documento.

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para os Emirados Árabes Unidos de **US\$ 577,71 /t** (quinhentos e setenta e sete dólares estadunidenses e setenta e um centavos por tonelada), na condição FOB.

4.2.3. 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 se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

Considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal *delivered*, uma vez que este inclui frete até o cliente, e aquele, frete até o porto de embarque.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para os Emirados Árabes Unidos:

Margem de Dumping

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
2.255,60	577,71	1.677,89	290,4%

4.3. Da Índia

4.3.1. Do valor normal

De acordo com item “iii” do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelo quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto (valor construído).

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal, com base nos dados fornecidos pela peticionária. O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

A peticionária utilizou fontes públicas de informação, sempre que possível. Para itens não disponíveis publicamente, a Saint-Gobain recorreu a sua própria estrutura de custos.

O valor normal para a Índia, para fins de início da investigação, foi construído a partir das seguintes rubricas:

- a) matérias-primas;
- b) mão de obra;
- c) insumos;
- d) manutenção;
- e) depreciação;
- f) energia elétrica;
- g) outros custos fixos;
- h) despesas gerais, administrativas e comerciais; e
- i) lucro.

A seguir, descreve-se a metodologia de cálculo de cada item supramencionado.

Tendo em vista a impossibilidade de obtenção dos detalhes da estrutura de custos na Índia, foram utilizados os coeficientes técnicos calculados a partir da própria estrutura de custos da Saint-Gobain.

Os preços das principais matérias-primas (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco), por sua vez, foram obtidos a partir dos dados de importação desses produtos pela Índia fornecidos pelo *TradeMap*, fonte oficial de divulgação de informações estatísticas do comércio exterior mundial. Foi selecionado o principal país fornecedor em quantidade no período de outubro de 2016 a setembro de 2017, detalhados a seguir:

Preço das matérias-primas

Produto	Origem	Classificação tarifária (SH)	Preço CIF (US\$/t)
Carvão vegetal	China	4402.90	183,75
Minério de ferro	África do Sul	2601.11	80,68
Sucata de aço	EUA	7204.29	614,43
Cimento Portland	Paquistão	2523.29	60,21
Cimento aluminoso	China	2523.30	682,65
Arame de zinco	Alemanha	7904.00	3.624,21

Ao preço CIF (US\$/t) obtido para cada matéria-prima foram acrescidos montantes relativos ao imposto de importação. A alíquota de imposto de importação vigente nos Emirados Árabes Unidos para cada produto foi obtida no sítio eletrônico da Organização Mundial de Comércio – OMC – e aplicado ao preço CIF unitário das matérias-primas supramencionadas:

Imposto de Importação

Produto	Preço CIF (US\$/t)	Alíquota II	Imposto de Importação (US\$/t)	Preço CIF com II (US\$/t)
Carvão vegetal	183,75	5%	9,19	192,94
Minério de ferro	80,68	2,5%	2,02	82,70
Sucata de aço	614,43	10%	61,44	675,87
Cimento Portland	60,21	0%	-	60,21
Cimento aluminoso	682,65	10%	68,27	750,92
Arame de zinco	3.624,21	5%	181,21	3.805,42

Em seguida, foram adicionados montantes relativos a despesas de internação e frete interno. Como fonte das despesas de internação, a Saint-Gobain utilizou dados do Banco Mundial. Ressalte-se que os dados mais atuais são os de 2014 e que os montantes se referem à internação de um contêiner de 20 pés. A peticionária considerou que um contêiner de 20 pés possuiria capacidade de 23,5 t em média. No entanto, para apuração de montante de despesa de internação unitária por tonelada, considerou-se, de forma mais conservadora, que um contêiner de 20 pés possui capacidade para 28,3t. Tal informação foi retirada do sítio eletrônico da empresa Maersk Line, uma das maiores empresas de transporte marítimo do mundo.

Despesas de internação

Produto	Preço CIF com II (US\$/t)	Despesa de internação por contêiner (US\$)	Despesa de internação (US\$/t)	Preço CIF internado (US\$/t)
Carvão vegetal	192,94	1.462,00	51,66	244,60
Minério de ferro	82,70			134,36
Sucata de aço	675,87			727,53
Cimento Portland	60,21			111,88
Cimento aluminoso	750,92			802,58
Arame de zinco	3.805,42			3.857,08

Para apuração do frete interno até o cliente, a peticionária sugeriu utilização de cotação de empresa [CONFIDENCIAL]. O transporte rodoviário entre [CONFIDENCIAL] de carga de 21 t foi cotado em INR [CONFIDENCIAL], o equivalente a US\$ [CONFIDENCIAL] - valor unitário US\$ [CONFIDENCIAL]/t. Foi efetuada conversão da cotação em rúpias indianas para dólares estadunidenses utilizando-se a taxa de câmbio da data da cotação – 1º de março de 2018 – INR 65,22/US\$, disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

Sobre o preço CIF unitário internado de cada matéria-prima, adicionado de montante de frete interno correspondente, aplicou-se coeficiente técnico para produção de uma tonelada de tubos de ferro. Esses coeficientes foram obtidos a partir da estrutura de custos da peticionária. A aplicação dos coeficientes resultou a estimativa do custo unitário de cada matéria-prima, a saber:

Custo das Matérias-Primas Principais

Produto	Preço CIF internado (US\$/t)	Frete interno (US\$/t)	Preço delivered (US\$/t)	Coefficiente Técnico	Custo (US\$/t)
Carvão vegetal	266,04	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Minério de ferro	155,80		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Sucata de aço	748,97		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento Portland	133,31		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento aluminoso	824,02		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Arame de zinco	3.878,52		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Total					[CONF.]

Para o cálculo do custo das demais matérias-primas, a peticionária fez as seguintes sugestões: i) a rubrica “Outras MP’s metal” calculada sobre o total das rubricas referentes a carvão vegetal, minérios e sucata de aço; ii) as rubricas coquilhas, tintas, areias e outras MP’s calculadas sobre o total das rubricas referentes carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso, arame de zinco e “outras MP’s metal”.

A fim de harmonizar a metodologia, a autoridade investigadora optou por calcular o custo das demais matérias-primas a partir da representatividade dessas rubricas em comparação às matérias-primas principais (carvão vegetal, minérios, sucata de aço, cimento Portland, cimento aluminoso e arame de zinco). Foi utilizada como base o custo de produção do produto similar da peticionária no período de análise de indícios de dumping. Os percentuais estão detalhados a seguir:

Produto	Percentual	Custo apurado (US\$/t)
Outras MP’s metal	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Coquilhas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Tintas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Areia	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Outras matérias-primas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Para estimar o preço da energia elétrica na Índia a peticionária sugeriu publicação de estudo da Firjan veiculado pela revista Veja, de 21 de janeiro de 2015. Esse estudo divulgou lista do custo de energia elétrica em vários países e de acordo com o qual, na Índia, 1 MWh custaria R\$ 597,00, o equivalente a R\$ 0,60/kWh. O valor em reais foi convertido para dólares estadunidenses, com a taxa de câmbio fornecida pelo Banco Central do Brasil do dia 9 de janeiro de 2015 – data da fonte da informação utilizada pela revista – R\$ 2,66/US\$, apurando-se assim o custo de US\$ 0,22/kWh. O coeficiente técnico para cálculo do custo dessa rubrica foi extraído da estrutura de custos da Saint-Gobain, a saber [CONFIDENCIAL] kWh/t. Assim, o custo com energia elétrica foi estimado em US\$ [CONFIDENCIAL]/t para a produção de uma tonelada de tubos de ferro.

Para aferir o custo de mão de obra, verificou-se o salário médio diário do setor industrial na Índia em 2014 (período mais atualizado), disponibilizado no sítio eletrônico do *Trading Economics*, de INR 347,30 que convertido, de acordo com a taxa de paridade de 2014 disponibilizada pelo Banco Central do Brasil (INR 61,02/US\$), totalizou US\$ 5,69 diários.

A peticionária sugeriu correção inflacionária do salário, no entanto, a autoridade investigadora optou por não acatar a sugestão de forma a resguardar paralelismo com os demais dados de período anterior ao de investigação de dumping e manter abordagem mais conservadora.

Para calcular o valor do salário por horas, considerou-se uma jornada de trabalho de 44 horas semanais compostas de 5 dias úteis, resultando num total de 8,8 horas por dia. Dividindo-se o salário diário computado (US\$ 5,69) pela quantidade média de horas por dia (8,8), alcançou-se o salário de US\$ 0,65/h.

Para estimar a quantidade de horas gastas na produção de uma tonelada de tubos de ferro, foram utilizados dados da Saint-Gobain. Considerou-se a média mensal das horas trabalhadas nos meses que compõem P5 ([CONFIDENCIAL] horas) dividida pela média mensal de produção no mesmo período, conforme dados da própria peticionária ([CONFIDENCIAL] t), obtendo-se assim o coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas para cada tonelada produzida.

Multiplicando-se o valor da hora de trabalho na Índia pela quantidade de horas de trabalho em produção para a fabricação de uma tonelada do produto similar, calculou-se o custo de mão de obra de US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

Os custos de insumos, manutenção e outros custos fixos baseou-se também na estrutura de custo de produção da peticionária no período de investigação de dumping e foram estimados por meio da sua representatividade em relação ao custo total de matérias-primas, conforme consta da petição.

O custo com insumos corresponde a [CONFIDENCIAL]%, com manutenção a [CONFIDENCIAL]% e com outros custos fixos a [CONFIDENCIAL]%. Esses percentuais foram aplicados ao custo total de matéria-prima estimado para cada origem. A peticionária considerou como “outros custos fixos” os seguintes itens: [CONFIDENCIAL].

Para a estimar o montante referente à depreciação, despesas operacionais e margem de lucro utilizou-se o demonstrativo financeiro da Srikalahasthi Pipes Limited. A Saint-Gobain argumentou que essa empresa é a principal produtora de tubos de ferro fundido do sul da Índia e coligada da Electrosteeel que exporta para o Brasil. A Srikalahasthi Pipes Limited possui apenas uma unidade produtiva com foco na produção de tubos de ferro fundido, diferentemente das empresas Jindal (Índia e EAU) e Electrosteeel (Índia) que, de acordo com a Saint-Gobain, são “empresas inseridas em grandes conglomerados, com integrações verticais e horizontais, direitos de exploração cativa de minas de ferro (o que lhes barateia o custo), produtoras de outros produtos que não são investigados, mas que estão englobados em seus demonstrativos financeiros, o que, por conseguinte, pode distorcer os resultados como fidedignos ao produto investigado objeto do processo”.

A autoridade investigadora acatou a sugestão da peticionária com base nas argumentações supramencionadas para fins de início de investigação.

As rubricas referentes a depreciação e despesas de venda, gerais e administrativas foram calculadas a partir da demonstração financeira da produtora Srikalahasthi Pipes Limited como um percentual em relação ao custo dos produtos vendidos.

Como do demonstrativo não consta rubrica específica, o custo dos produtos vendidos foi calculado por meio da soma das rubricas *cost of material consumed, purchase of stock in trade e changes in inventories of finished goods, stock in trade*.

O percentual obtido para depreciação (6,7%) foi aplicado ao custo de produção (exceto depreciação) apurado conforme as etapas anteriores descritas ao longo deste tópico. Já o percentual das despesas de venda, gerais e administrativas – rubrica *other expenses* (58,3%) foi aplicado ao custo total

apurado, inclusive depreciação. Ressalta-se que nas despesas de venda utilizadas estão incluídos eventuais gastos de frete ao cliente.

Por fim, a margem de lucro foi calculada por meio da divisão entre do lucro (antes dos impostos diretos sobre o lucro) pela receita, constante da demonstração de resultados da referida empresa. O percentual obtido (15,5%) foi adicionado ao custo total apurado conforme etapas anteriores, conforme fórmula: $(\text{custo de produção} + \text{despesas}) / (1 - \% \text{ da margem de lucro})$.

Assim, apurou-se o valor normal construído para a Índia de **US\$ 2.577,93 /t** (dois mil e quinhentos e setenta e sete dólares estadunidenses e noventa e três centavos por tonelada), na condição *delivered*.

4.3.2. 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 investigado, é o valor 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 de tubos de ferro da Índia para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, conforme item 5.1 deste documento.

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para a Índia de **US\$ 584,64/t** (quinhentos e oitenta e quatro dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada), na condição FOB.

4.3.3. Da margem de dumping

Para fins de início da investigação, considerou-se que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal na condição *delivered*, uma vez que este inclui frete até o cliente, e aquele, frete até o porto de embarque.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Índia:

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
2.577,93	584,64	1.993,29	340,9%

4.4. Da conclusão sobre os indícios de dumping

As margens de dumping apuradas nos itens 4.1.3 e 4.2.3 demonstram a existência de indícios de dumping nas exportações de tubos de ferro da China, Emirados Árabes Unidos e Índia para o Brasil, realizadas no período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de dano à indústria doméstica.

Assim, para efeito da análise relativa à determinação do início da investigação, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de outubro de 2012 a setembro de 2017, dividido da seguinte forma:

P1 – outubro de 2012 a setembro de 2013;

P2 – outubro de 2013 a setembro de 2014;

P3 – outubro de 2014 a setembro de 2015;

P4 – outubro de 2015 a setembro de 2016; e

P5 – outubro de 2016 a setembro de 2017.

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de tubos de ferro fundido importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao subitem 7303.00.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias verificou-se que são classificadas nesse subitem da NCM importações de tubos das mais variadas dimensões, motivo pelo qual os dados de importação foram depurados para se obterem as informações referentes exclusivamente aos tubos de ferro fundido para canalização.

A metodologia para depurar os dados consistiu, portanto, em excluir aqueles produtos que não estavam em conformidade com a descrição que consta do item 2.1.

5.1.1. Do volume das importações

O quadro seguinte apresenta os volumes de importações totais de tubos de ferro fundido no período de investigação de indícios de dano à indústria doméstica.

Importações totais

Em números-índice de toneladas

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	129,4	328,8	57,3	133,4
Emirados Árabes Unidos	-	-	-	100,0	592,1
Índia	100,0	80,8	158,8	58,2	94,6
Total (origens investigadas)	100,0	102,7	235,2	79,2	238,9
França	100,0	719,8	237,9	-	3,4
Espanha	100,0	889,8	131,3	-	0,0
Alemanha	100,0	16326700,0	-	-	-
Demais Países ¹	100,0	65,1	6,2	38,8	13,3
Total (exceto investigadas)	100,0	827,5	131,8	5,3	2,4
Total Geral	100,0	498,1	178,8	38,9	109,9

¹ Demais Países: Argentina, Bélgica, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Estados Unidos da América, Hong Kong, Itália, Jamaica, Japão, Líbano e Portugal.

O volume das importações brasileiras de tubos de ferro fundido das origens investigadas aumentou 2,7% de P1 para P2, 129,1% de P2 para P3, e 201,6% de P4 para P5. A única queda foi registrada de P3 para P4, quando as importações investigadas diminuíram 66,3%. Ao se considerar todo o período de análise, observou-se aumento acumulado no volume importado de 138,9%.

Observou-se que as importações das origens investigadas aumentaram sua participação no total importado pelo Brasil no período de análise de indícios de dano. Com efeito, representavam 45,5% do total importado em P1, 9,4% em P2, 59,8% em P3, 92,5% em P4 e, alcançaram 98,8% em P5, deslocando praticamente todas as outras origens do mercado.

Quanto ao volume de tubos de ferro fundido importado das demais origens pelo Brasil, observou-se crescimento de 727,5% P1 para P2 e queda nos intervalos seguintes: 84,1%, de P2 para P3; 95,9%, de P3 para P4; e 54,9%, de P4 para P5. Assim, as importações brasileiras das demais origens reduziram-se em 97,6% em P5, relativamente a P1. Cumpre destacar que o crescimento no volume importado das origens não investigadas de P1 para P2 ocorreu por conta de importações realizadas pela própria Saint-Gobain devido ao grave incêndio ocorrido em suas instalações industriais.

Com relação às importações totais foi observado crescimento de 398,1% de P1 para P2, quedas de 64,1% de P2 para P3 e de 78,2% de P3 para P4 e novo crescimento de 182,4% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, de P1 para P5, as importações totais aumentaram 9,9%

5.1.2. Do valor e do preço das importações

Visando a tornar a análise do valor das importações mais uniforme, considerando que o frete e o seguro, dependendo 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.

Os quadros a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de tubos de ferro fundido no período de investigação de indícios de dano à indústria doméstica.

Valor das importações totais

Em números-índice de Mil US\$ CIF

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	127,0	280,1	39,1	96,0
Emirados Árabes Unidos	-	-	-	100,0	546,5
Índia	100,0	74,2	114,4	40,5	62,0
Total (origens investigadas)	100,0	96,9	185,5	55,4	161,4
França	100,0	475,4	116,6	-	2,5
Espanha	100,0	678,4	103,0	-	0,0
Alemanha	100,0	666688,2	-	-	-
Demais Países ¹	100,0	66,3	2,6	23,2	10,7
Total (exceto investigadas)	100,0	615,8	93,2	3,0	2,0
Total Geral	100,0	422,1	127,6	22,6	61,5

Preço das importações totais

Em números-índice de US\$ CIF / t

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	98,2	85,2	68,2	72,0
Emirados Árabes Unidos	-	-	-	100,0	92,3
Índia	100,0	91,7	72,1	69,7	65,5
Total (origens investigadas)	100,0	94,3	78,9	70,0	67,5
França	100,0	66,0	49,0	-	74,5
Espanha	100,0	76,2	78,4	-	158,4
Alemanha	100,0	3,4	-	-	-
Demais Países ¹	100,0	101,9	41,1	59,9	80,4
Total (exceto investigadas)	100,0	74,4	70,7	56,0	82,1
Total Geral	100,0	84,8	71,4	58,0	55,9

¹ Demais Países: Argentina, Bélgica, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Estados Unidos da América, Hong Kong, Itália, Jamaica, Japão, Líbano e Portugal.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações de tubos de ferro fundido das origens investigadas reduziu-se 32,5% em P5, comparativamente a P1. Com efeito, houve queda no preço em todos os períodos: 5,7% de P1 para P2, 16,4% de P2 para P3, 11,3% de P3 para P4 e 3,5% de P4 para P5.

O preço médio das demais origens apresentou queda de 25,6% de P1 para P2, de 5% de P2 para P3 e de 20,7% de P3 para P4. No período seguinte, de P4 para P5, o preço médio das demais origens aumentou 46,4%, de forma que, analisando os extremos da série, P1 para P5 houve queda de 17,9%.

Cabe ressaltar que o preço médio das importações das origens investigadas foi inferior ao preço médio das demais origens em todos os períodos. O preço médio das origens investigadas, que era 28,5% menor que o das demais origens em P1, tornou-se 46,2% menor em P5, fim da série analisada e período em que tal diferença é mais acentuada.

Considerando-se todas as importações o preço apresentou queda em todos os períodos: 15,2% de P1 para P2; 15,8% de P2 para P3, 18,8% de P3 para P4 e 3,5% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, de P1 para P5 o preço caiu 44,1%.

5.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela Saint-Gobain, líquidas de devoluções e as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da RFB, apresentadas no item anterior. Destaca-se que, por não haver consumo cativo de tubos de ferro fundido pela Saint-Gobain, o mercado brasileiro é idêntico ao consumo nacional aparente.

As vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela a seguir incluem apenas as vendas de fabricação própria. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas pois já estão incluídas na coluna relativa às importações.

Mercado Brasileiro

Em números-índice de toneladas

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	98,2	102,7	827,5	121,1
P3	61,2	235,2	131,8	67,9
P4	54,3	79,2	5,3	53,4
P5	62,0	238,9	2,4	64,7

Observou-se, dessa maneira, que o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido apresentou crescimento de 21,1% de P1 para P2 seguido de quedas de 43,9% de P2 para P3 e de 21,4% de P3 para P4. No período seguinte, de P4 para P5, foi registrado crescimento de 21,2%. De P1 para P5 o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido apresentou queda de 35,3%

5.3. Da evolução das importações

5.3.1. Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de tubos de ferro fundido.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro

Em números-índice de toneladas

	Mercado Brasileiro (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	121,1	102,7	84,8	827,5	683,2
P3	67,9	235,2	346,3	131,8	194,1
P4	53,4	79,2	148,3	5,3	10,0
P5	64,7	238,9	369,1	2,4	3,7

A participação das importações investigadas no mercado brasileiro registrou queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguida de nova queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e posterior aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de

P4 para P5. Considerando todo o período, de P1 para P5, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

Já a participação das demais importações aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, e diminuiu nos intervalos seguintes: [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3; [CONFIDENCIAL] p.p., de P3 para P4; e [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 para P5. Considerando todo o período analisado (de P1 para P5), a participação dessas importações no mercado brasileiro diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p.

5.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de ferro fundido.

Relação entre as importações investigadas e a produção nacional

Em números-índice de toneladas

	Produção Nacional (A)	Importações origens investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	104,3	102,7	100,0
P3	84,1	235,2	285,2
P4	68,1	79,2	118,5
P5	71,2	238,9	340,7

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional manteve-se estável de P1 para P2, apresentou crescimento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P5 e aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de 2,7% em P1, passou a 9,2% em P5, representando aumento acumulado de [CONFIDENCIAL] p.p.

5.4. Da conclusão a respeito das importações

No período de investigação de indícios de dano, as importações a preços com indícios de dumping cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de [CONFIDENCIAL] t em P1 para [CONFIDENCIAL] t em P5 (aumento de CONFIDENCIAL t);

b) relativamente ao mercado brasileiro, dado que a participação dessas importações passou de 2,6% em P1 para 9,6% em P5; e

c) em relação à produção nacional, pois, em P1, representavam 2,7% desta produção e em P5 já correspondiam a 9,2% do volume total produzido no país.

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

Além disso, as importações alegadamente objeto de dumping foram realizadas a preço CIF médio ponderado mais baixo que o preço médio das outras importações brasileiras em todos os períodos analisados.

6. DOS INDÍCIOS DE 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 com indícios de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Para efeito da análise relativa à determinação de início da investigação, considerou-se o período de outubro de 2012 a setembro de 2017.

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de tubos de ferro fundido da Saint-Gobain, que foi responsável por 100% do volume de produção do produto similar fabricado no Brasil em P5, conforme informação contida na petição de início da investigação. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela petionária, os valores correntes foram atualizados 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 P5. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados.

6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado na petição. 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 (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	102,8	98,2	95,6	274,9	267,5
P3	77,9	61,2	78,5	711,5	913,4
P4	67,0	54,3	81,0	550,0	820,6
P5	64,4	62,0	96,2	156,2	242,6

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou quedas sucessivas: 1,8% de P1 para P2, 37,7% de P2 para P3 e 11,3% de P3 para P4. De P4 para P5 foi observado o único crescimento da série, de 14,2%. Ao se considerar todo o período de investigação (de P1 para P5), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno caiu 38%.

Já as vendas no mercado externo cresceram nos dois primeiros períodos, apresentando crescimento de 174,9% de P1 para P2 e de 158,8% de P2 para P3 e caíram nos períodos seguintes: 22,7% de P3 para

P4 e 71,6% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, de P1 para P5 as vendas externas aumentaram 56,2%.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,2	121,1	81,1
P3	61,2	67,9	90,1
P4	54,3	53,4	101,6
P5	62,0	64,7	95,8

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro apresentou queda de 17,9% de P1 para P2 e de 5,5% de P4 para P5 e crescimento de 8,5% de P2 para P3 e de 10,9% de P3 para P4. Considerando-se todo o período de investigação (P1 a P5), verificou-se redução de 4 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

A tabela seguinte esboça a distribuição do mercado brasileiro de tubos de ferro fundido consideradas as parcelas que couberam às vendas da indústria doméstica de fabricação própria, bem como as pertinentes às importações das origens investigadas e das demais.

Mercado Brasileiro

Em números-índice de %

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	81,0	84,6	687,1	100,0
P3	90,0	346,2	196,8	100,0
P4	101,6	150,0	9,7	100,0
P5	95,8	369,2	3,2	100,0

A participação das importações investigadas no mercado brasileiro registrou queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguida de nova queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e posterior aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, de P1 para P5, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. Por sua vez, a participação das importações das outras origens, a despeito do pico observado em P2, caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5, passando a representar apenas [CONFIDENCIAL]% do mercado brasileiro.

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

A capacidade instalada de produção da indústria doméstica foi calculada a partir da capacidade de produção nominal descontando-se os períodos não trabalhados como feriados e manutenções nos equipamentos. Para obter a capacidade nominal, a Saint-Gobain [CONFIDENCIAL].

A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, bem como o volume de produção do produto similar nacional e o grau de ocupação estão expostos na tabela a seguir. Segundo a Saint-Gobain, a linha de produção de tubos de ferro fundido é exclusiva, razão pela qual não reportou produção de outros produtos.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação
Em números-índice de toneladas

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção (Produto Similar)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	97,4	104,3	107,1
P3	108,2	84,1	77,7
P4	109,7	68,1	62,1
P5	102,9	71,2	69,2

A capacidade instalada, quando considerados os extremos do período de análise (P1 para P5), apresentou crescimento de 2,9%. Ao longo dos intervalos individuais, a capacidade efetiva caiu 2,6% de P1 para P2 e 6,1% de P4 para P5, apresentando crescimento nos demais intervalos: 11,1% de P2 para P3, 1,4% de P3 para P4.

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou crescimento de 4,3% de P1 para P2, quedas de 19,4% de P2 para P3 e de 19% de P3 para P4, seguido de aumento de 4,6% de P4 para P5. De P1 para P5, o volume de produção diminuiu em 28,8%.

O grau de ocupação da capacidade instalada cresceu de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguido de nova queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, apresentando novo aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. De P1 para P5, o grau de ocupação da capacidade instalada caiu [CONFIDENCIAL] p.p.

6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período investigado, considerando o estoque inicial, em P1, de [CONFIDENCIAL] toneladas. Destaque-se que as vendas internas e externas estão líquidas de devolução. As outras entradas/saídas referem-se a [CONFIDENCIAL].

Estoques

Em números-índice de toneladas

Período	Produção (+)	Vendas Mercado Interno (-)	Vendas Mercado Externo (-)	Importações / Revendas (+/-)	Outras Entradas / Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	[CONF.]	[CONF.]	100,0
P2	104,3	98,2	274,9	[CONF.]	[CONF.]	68,2
P3	84,1	61,2	711,5	[CONF.]	[CONF.]	171,0
P4	68,1	54,3	550,0	[CONF.]	[CONF.]	159,7
P5	71,2	62,0	156,2	[CONF.]	[CONF.]	264,4

O volume do estoque final de tubos de ferro fundido da Saint-Gobain diminuiu 31,8% de P1 para P2, cresceu 150,7% de P2 para P3, com nova queda de 6,6% de P3 para P4, seguido de aumento de 65,6% de P4 para P5. Ao se considerar o período como um todo, de P1 para P5 o volume do estoque final da empresa aumentou 164,4%.

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

Relação Estoque Final/Produção			
Período	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	68,2	104,3	65,4
P3	171,0	84,1	203,4
P4	159,7	68,1	234,5
P5	264,4	71,2	371,3

A relação estoque final/produção diminuiu [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2 e aumentou nos períodos seguintes: [CONFIDENCIAL]p.p., de P2 para P3; [CONFIDENCIAL]p.p., de P3 para P4; e [CONFIDENCIAL]p.p., de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise de dano, a relação estoque final/produção teve aumento de [CONFIDENCIAL]p.p.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes da petição inicial, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de tubos de ferro fundido pela indústria doméstica.

O número total de empregados da empresa pode ser observado no quadro a seguir:

Número Total de Empregados					Em números-índice	
	P1	P2	P3	P4	P5	
Total empresa	100,0	107,0	82,8	85,1	81,5	

Constatou-se que o número total de empregados da Saint-Gobain aumentou 6,6% de P1 para P2, caiu 29,2% de P2 para P3, aumentou 2,7% de P3 para P4 e sofreu nova redução de 4,4% de P4 para P5. De P1 para P5 o número total de empregados caiu 22,6%.

Segundo informações apresentadas na petição, o regime de trabalho utilizado pela Saint-Gobain é o de produção em dois turnos de 8 horas cada.

Os dados relativos ao número de empregados e à massa salarial dos empregados envolvidos diretamente na linha de produção foram identificados da seguinte forma: (1) para o setor de metalurgia, tendo em vista que o setor produz metal para a produção do produto similar e outros produtos, os efetivos e a massa salarial desse setor foram rateados de acordo com as despesas apropriadas ao custo de produção dos tubos de ferro fundido que, por sua vez, foram rateadas levando em conta a produção e; (2) para as despesas gerais da usina os efetivos e a massa salarial foram rateados de acordo com as despesas apropriadas ao custo do produto similar, as quais foram rateadas de acordo com uma porcentagem fixa determinada no orçamento da empresa e calculada a partir da massa salarial e depreciação. Para os dados referente aos setores de administração e vendas, os efetivos e a massa salarial foram rateados de acordo com o faturamento do produto similar.

Número de Empregados

Em números-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	105,9	73,3	77,8	71,0
Administração e Vendas	100,0	109,3	107,0	105,8	93,0
Total	100,0	106,1	76,5	80,5	73,1

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção aumentou 5,9% de P1 para P2, caiu 30,8% de P2 para P3, aumentou 6,1% de P3 para P4 e sofreu nova redução de 8,7% de P4 para P5. De P1 para P5 o número de empregados alocados na produção de tubos de ferro fundido caiu 29%. O comportamento do número de empregados da linha de produção seguiu a mesma tendência do comportamento do número total de empregados.

Por sua vez, o número de empregados em administração e vendas cresceu 9,3% de P1 para P2 e caiu em todos os outros períodos: 2,1% de P2 para P3, 1,1% de P3 para P4 e 12,1% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, de P1 para P5, o número de empregados em Administração e Vendas caiu 7%.

Tendo em vista que a empresa emprega proporcionalmente mais empregados no setor de produção do que nos setores de administração e vendas, o número total de empregados apresentou variação semelhante à verificada para os funcionários da produção: aumentos de 6,1% de P1 para P2 e de 5,2% de P3 para P4 e quedas de 27,9% de P2 para P3 e de 9,1% de P4 para P5. De P1 para P5 o número total de empregados caiu 26,9%.

Produtividade por Empregado

Em números-índice de toneladas

Período	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção (t) por empregado ligado à produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	105,9	104,3	98,5
P3	73,3	84,1	114,8
P4	77,8	68,1	87,6
P5	71,0	71,2	100,3

A produtividade por empregado ligado à produção caiu de P1 para P2 (-[CONFIDENCIAL]%), aumentou de P2 para P3 (+[CONFIDENCIAL]%), caiu de P3 para P4 (-[CONFIDENCIAL]%) e aumentou de P4 para P5 (+[CONFIDENCIAL]%). Considerando-se todo o período de análise de dano, a produtividade por empregado ligado à produção manteve-se praticamente estável, aumentando apenas [CONFIDENCIAL]%, como consequência de uma queda na produção ligeiramente inferior à redução do número de empregados.

As informações sobre a massa salarial relacionada à produção/venda de tubos de ferro fundido encontram-se apresentadas no quadro abaixo.

Massa Salarial

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	108,4	100,5	91,7	93,8
Administração e Vendas	100,0	106,7	110,2	108,3	114,4
Total	100,0	108,0	102,7	95,5	98,5

Sobre o comportamento da massa salarial dos empregados da linha de produção, em reais atualizados, observou-se aumento de 8,4%, de P1 para P2, seguido por reduções de 7,3%, de P2 para P3, e 8,8%, de P3 para P4. De P4 para P5 registrou-se novo crescimento, de 2,3%. Na análise dos extremos da série, a massa salarial da linha de produção caiu 6,2% em termos reais.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas do produto similar cresceu 14,4% em P5, quando comparado com o início do período de análise (P1). Nos intervalos individuais, foram observados crescimento no indicador de 6,7% de P1 para P2, e de 3,3% de P2 para P3, seguido de queda de 1,7% de P3 para P4 e novo aumento de 5,6% de P4 para P5.

Com relação à massa salarial total, observou-se queda de 1,5% ao longo do período de análise de dano como um todo. Nos intervalos individuais, a massa total cresceu 8%, de P1 para P2, diminuiu 4,9%, de P2 para P3, e 7%, de P3 para P4, crescendo novamente de P4 para P5, em 3,2%.

6.1.6. Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

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

Receita Líquida

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% total	Valor	% total
P1	[CONF.]	100,0	[CONF.]	100,0	[CONF.]
P2	[CONF.]	94,8	[CONF.]	238,5	[CONF.]
P3	[CONF.]	61,5	[CONF.]	669,5	[CONF.]
P4	[CONF.]	56,0	[CONF.]	393,2	[CONF.]
P5	[CONF.]	56,9	[CONF.]	149,4	[CONF.]

Conforme quadro anterior, a receita líquida em reais atualizados referente às vendas no mercado interno apresentou quedas consecutivas até P4: 5,2% de P1 para P2, 35,1% de P2 para P3 e 9% de P3 para P4. A única variação positiva do indicador ocorreu de P4 para P5, quando este cresceu 1,7%. De P1 para P5 a receita líquida com as vendas no mercado interno caiu 43,1%.

A receita líquida obtida com as exportações do produto similar aumentou 138,5% de P1 para P2 e 180,7% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes registrou quedas: 41,3% de P3 para P4 e 62% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar apresentou crescimento de 49,4%.

(Fls. 38 da Circular SECEX nº 18, de 07/05/2018).

A receita líquida total, por sua vez, caiu durante todo o período de análise: 1,8% de P1 para P2, 22,8% de P2 para P3, 15,7% de P3 para P4 e 7,5% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, houve queda de 40,9% na receita total.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, constantes do quadro abaixo, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas de tubos de ferro fundido, líquidas de devolução, apresentadas anteriormente.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica

Em números-índice de R\$ atualizados/t

Período	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	96,5	86,8
P3	100,6	94,1
P4	103,1	71,5
P5	91,9	95,6

O preço médio de venda no mercado interno caiu 3,5% de P1 para P2, quando então sofreu dois aumentos sucessivos, de 4,2% de P2 para P3 e de 2,5% de P3 para P4. No intervalo seguinte, de P4 para P5, foi registrada queda de 10,9%. Nos extremos da série (P1 para P5), o indicador acumulou queda de 8,1%.

O preço de venda praticado com as vendas para o mercado externo flutuou durante o período de análise e apresentou quedas de 13,2% de P1 para P2 e 24% de P3 para P4 e aumentos de 8,5% de P2 para P3 e 33,8% de P4 para P5. De P1 para P5 o preço de venda para o mercado externo caiu 4,4%.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

O quadro abaixo apresenta o demonstrativo de resultado, obtido com a venda de tubos de ferro fundido de fabricação própria no mercado interno.

As receitas e despesas operacionais foram calculadas com base em rateio, feito pela divisão do valor de cada bloco de despesa ou receita operacional pela receita bruta de vendas global da Saint-Gobain. Os fatores resultantes foram então multiplicados pela receita bruta de venda de tubos de ferro fundido.

Demonstrativo de Resultados

Em números-índice de mil R\$ atualizados

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	94,8	61,5	56,0	56,9
CPV	100,0	102,9	69,7	62,4	70,3
Resultado Bruto	100,0	79,3	45,9	43,6	31,1
Despesas Operacionais	100,0	84,4	59,4	42,1	49,5
Despesas administrativas	100,0	80,7	108,7	105,3	114,4
Despesas com vendas	100,0	90,0	74,5	53,9	56,6
Resultado financeiro (RF)	100,0	67,6	66,0	(28,1)	(10,8)
Outras despesas (OD)	100,0	91,2	(116,9)	(46,2)	(35,9)
Resultado Operacional	100,0	73,6	30,9	45,4	10,7
Resultado Operacional s/RF	100,0	72,7	36,1	34,6	7,6
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	74,5	21,0	26,7	3,3

O resultado bruto da indústria doméstica variou negativamente em todos os períodos: 20,7% de P1 para P2, 42,2% de P2 para P3, 4,8% de P3 para P4 e 28,8% de P4 para P5. Ao longo do período completo de análise (P1 para P5), o resultado bruto com a venda de tubos de ferro fundido pela Saint-Gobain sofreu queda de 68,9%.

O resultado operacional, por sua vez, registra diminuições sucessivas em todos os intervalos analisados, de 26,4% de P1 para P2, 58% de P2 para P3, 46,7% de P3 para P4 e 76,4% de P4 para P5. Na comparação de P5 com o início da série analisada (P1), observou-se redução acumulada de 89,3% no resultado operacional.

O resultado operacional, exceto resultado financeiro, apresentou comportamento no mesmo sentido, com quedas de 27,3% de P1 para P2, 50,4% de P2 para P3, 3,9% de P3 para P4 e 78,1% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a queda acumulada é equivalente a 92,4%.

Por fim, o resultado operacional da Saint-Gobain, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou quedas de 25,5% de P1 para P2, 71,8% de P2 para P3, 87,6% de P4 para P5. A única variação positiva deu-se de P3 para P4, de 26,9%. Quando analisado o período completo de análise, observa-se queda de 96,7% no resultado operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas.

Encontram-se apresentadas, no quadro abaixo, as margens de lucro associadas aos resultados vistos anteriormente.

Margens de Lucro

Em números-índice de %

---	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	83,6	74,5	78,0	54,5
Margem Operacional	100,0	77,6	50,2	81,1	18,8
Margem Operacional s/RF	100,0	76,7	58,6	61,9	13,3
Margem Operacional s/RF e OD	100,0	78,6	34,2	47,7	5,8

A margem bruta caiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. No período seguinte, de P3 para P4, foi observado aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. seguido de nova queda de [CONFIDENCIAL] p.p. De P1 para P5 a margem bruta da indústria doméstica sofreu diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p.

A margem operacional apresentou queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, com posterior aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e seguido de queda de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na comparação dos extremos da série, a retração total foi equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p.

A mesma tendência foi observada pela margem operacional, exceto resultado financeiro, com quedas de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5 e um único aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Ao longo do período completo de análise, a referida margem foi reduzida em [CONFIDENCIAL] p.p.

A margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas, também apresentou redução na comparação de P5 com o início da série (P1), de [CONFIDENCIAL] p.p. Na análise dos intervalos individuais, por sua vez, observou-se aumento de P3 para P4 (+[CONFIDENCIAL] p.p.), e queda nos demais intervalos: [CONFIDENCIAL] p.p., de P1 para P2; [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3; e [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 para P5.

O quadro abaixo apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

Demonstrativo de Resultados

Em números-índice de R\$ atualizados/t

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	96,5	100,6	103,1	91,9
CPV	100,0	104,7	113,9	114,9	113,5
Resultado Bruto	100,0	80,7	75,0	80,4	50,1
Despesas Operacionais	100,0	86,0	97,0	77,5	79,8
Despesas administrativas	100,0	82,2	177,6	193,9	184,6
Despesas com vendas	100,0	91,7	121,8	99,3	91,3
Resultado financeiro (RF)	100,0	68,9	108,0	(51,7)	(17,4)
Outras despesas (OD)	100,0	92,9	(191,0)	(85,1)	(57,9)
Resultado Operacional	100,0	74,9	50,5	83,6	17,3
Resultado Operacional s/RF	100,0	74,0	58,9	63,8	12,2
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	75,9	34,4	49,2	5,3

O CPV unitário, apresentou crescimento de 4,7% de P1 para P2, 8,7% de P2 para P3 e 0,9% de P3 para P4. De P4 para P5 foi observada queda de 1,3%. Dessa forma, quando comparados os extremos da série, de P1 para P5 o CPV unitário cresceu 13,5%.

O resultado bruto unitário da Saint-Gobain apresentou reduções de P1 para P2 (-19,3%), de P2 para P3 (-7,1%) e de P4 para P5 (-37,7%). A única variação positiva da série deu-se de P3 para P4, em 7,3%. Na análise do período completo (de P1 para P5), o resultado bruto unitário teve queda de 49,9%.

O resultado operacional unitário apresentou queda de 25,1% de P1 para P2 e de 32,5% de P2 para P3, aumento de 65,4% de P3 para P4 e nova queda de 79,3% de P4 para P5. No acumulado, o resultado decresceu 82,7% de P1 para P5.

O resultado operacional unitário, sem resultado financeiro, apresentou o mesmo comportamento, com queda de 26% de P1 para P2 e de 20,4% de P2 para P3, aumento de 8,3% de P3 para P4 e nova queda de 80,9% de P4 para P5. No acumulado, o resultado decresceu 87,8% de P1 para P5.

O resultado operacional unitário, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas apresentou as seguintes variações: -24,1%, de P1 para P2; -54,7%, de P2 para P3; +43,1%, de P3 para P4; e -89,2%, de P4 para P5. De P1 para P5 o referido resultado unitário registrou queda de 94,7%.

6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1. Dos custos

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de tubos de ferro fundido pela indústria doméstica. Destaque-se que a quantidade produzida utilizada para os cálculos do custo unitário difere da quantidade produzida apontada nos tópicos anteriores, pois [CONFIDENCIAL].

Evolução dos Custos

Em números-índice de R\$ atualizados/t

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos Variáveis	100,0	102,1	100,3	102,1	100,8
1.1 Matéria-prima	100,0	104,4	90,3	78,3	79,9
1.2 Outros Insumos	100,0	126,0	133,4	152,1	142,6
1.3 Utilidades	100,0	86,5	111,9	141,0	135,7
2. Custos Fixos	100,0	91,0	111,4	125,9	119,1
2.1 Depreciação	100,0	69,2	64,2	88,3	75,7
2.2 Mão de obra direta	100,0	102,0	114,1	130,7	113,4
2.3 Mão de obra indireta	100,0	94,7	124,5	170,6	144,5
2.4 Outros custos fixos	100,0	94,6	130,3	78,0	120,9
3. Custo de Produção (1+2)	100,0	98,4	104,1	110,2	107,0

Verificou-se que o custo de produção unitário caiu 1,6% de P1 para P2 e aumentou nos intervalos seguintes: 5,8% de P2 para P3 e 5,9% de P3 para P4. No intervalo seguinte, de P4 para P5, o custo de produção caiu 2,9%. Ao se considerar os extremos da série, o custo de produção aumentou 7% de P1 para P5.

A elevação no custo de produção unitário é decorrente do aumento dos outros insumos, das utilidades e da mão de obra, tanto direta quanto indireta. Mesmo que o custo da matéria-prima, que em P5 representou [CONFIDENCIAL]% do custo de produção, tenha caído 20,1% de P1 para P5, o aumento nos demais custos foi suficiente para provocar o aumento do custo de produção unitário em 7%.

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 indícios de dano.

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda

Período	Custo de Produção (A) (números-índice de R\$ atualizados/t)	Preço no Mercado Interno (B) (R\$ atualizados/t)	(A) / (B) (números-índice de %)
P1	100,0	100,0	[CONFIDENCIAL]
P2	98,4	96,5	
P3	104,1	100,6	
P4	110,2	103,1	
P5	107,0	91,9	

A participação do custo no preço de venda aumentou em todos os intervalos analisados, em [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Ao longo do período completo de análise, a participação do custo de produção no preço de venda no mercado interno cresceu [CONFIDENCIAL] p.p.

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

O efeito das importações a preços com indícios 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. Deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços com indícios de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto investigado 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 tubos de ferro fundido importados da China, Emirados Árabes Unidos e Índia com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados das vendas líquidas reportadas na petição.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil, em cada período de análise de dano, foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais. Foram, também, calculados os valores totais do AFRMM, por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional, quando pertinente, referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, e das despesas de internação, aplicando-se o percentual de 3% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB.

Em seguida, dividiu-se cada valor total supramencionado pelo volume total de importações objeto da investigação, 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 e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

O quadro abaixo demonstra os cálculos efetuados e 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	P4	P5
CIF R\$/(t)	100,0	102,2	111,9	122,7	102,5
Imposto de Importação R\$/(t)	100,0	51,3	53,7	58,9	49,2
AFRMM R\$/(t)	100,0	77,4	109,1	105,3	92,2
Despesas de Internação R\$/(t)	100,0	102,2	111,9	122,7	102,6
CIF Internado R\$/(t)	100,0	91,9	100,8	110,1	92,1
CIF Internado R\$ atualizados/(t)	100,0	86,3	92,0	92,1	74,1
Preço Ind. Doméstica R\$ atualizados/(t)	100,0	96,5	100,6	103,1	91,9
Subcotação R\$ atualizados/(t)	100,0	164,6	157,9	176,6	209,9

Da análise do quadro, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens investigadas, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos.

A despeito da redução do preço de venda no mercado interno constatada tanto de P1 para P5 quanto de P4 para P5, a indústria doméstica viu a participação do custo de produção no preço de venda aumentar em todos os intervalos do período de análise de indícios de dano, conforme apresentado anteriormente. Considerando a citada elevação na relação custo de produção/preço, combinada com a existência de subcotação em todos os períodos, constatou-se a ocorrência de supressão e depressão de preços da indústria doméstica ao longo do período de análise dos indícios de dano.

Dessa forma, a supressão de preços levou a indústria doméstica a sacrificar seus resultados e margens de rentabilidade para conseguir competir no mercado com importações subcotadas a preços de dumping.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping das origens investigadas 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.

Os valores normais obtidos para cada país foram ponderados pela participação de cada origem em relação ao volume total importado das origens investigadas em P5. Ao valor normal considerado, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, extraídos dos dados detalhados de importação da RFB para obtenção do valor normal na condição de venda CIF.

Os valores de frete e seguro internacional foram calculados a partir do valor por tonelada extraído dos dados da RFB. Os valores do Imposto de Importação, AFRMM e despesas de internação foram calculados considerando-se a mesma metodologia utilizada no cálculo de subcotação, constante do item anterior deste documento, convertidos para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio considerada na conversão dos valores em dólares estadunidenses para reais de cada operação de importação constante dos dados de importação disponibilizados pela RFB.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido para dólares estadunidenses considerando a taxa de câmbio média de P5 disponibilizada pelo Banco Central do Brasil, R\$ 3,20/US\$.

Considerando o valor normal CIF internado apurado, isto é, o preço pelo qual o produto objeto da investigação seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia seriam internadas no mercado brasileiro aos valores demonstrados nas tabelas a seguir: [CONFIDENCIAL]

A partir da metodologia descrita anteriormente, concluiu-se que o valor normal ponderado das origens investigadas, em base CIF, internalizado no Brasil, supera o preço da indústria doméstica em US\$ [CONFIDENCIAL]/t (138,3%).

Assim, ao se comparar o valor normal internado obtido acima com o preço *ex fabrica* da indústria doméstica em P5, é possível inferir que as importações da China, Emirados Árabes Unidos e Índia não teriam impactado tão negativamente os resultados da indústria doméstica, já que teriam concorrido em outro nível de preço com o produto similar nacional caso não fossem objeto de dumping.

6.1.8. Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica. Tendo em vista a impossibilidade de a empresa apresentar fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de tubos de ferro fundido, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da petionária.

Fluxo de Caixa

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	833,9	162,0	650,1	(394,3)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(118,1)	(92,0)	(66,1)	(52,3)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,0	(43,5)	182,9	(170,1)	31,1
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	100,0	395,5	636,4	(214,0)	(712,6)

Observou-se que o aumento (ou redução) líquido nas disponibilidades da Saint-Gobain, que começou positivo em P1, teve variação negativa de 812,6%, passando a ser negativo em P5. Nos dois primeiros períodos o indicador apresentou aumentos de 295,5% de P1 para P2 e de 60,9% de P2 para P3. Nos períodos seguintes foram registradas quedas de 133,6% de P3 para P4 e de 233% de P4 para P5.

6.1.9. Do retorno sobre os investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado na petição, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da indústria doméstica pelos valores do ativo total de cada período, constantes das demonstrações financeiras da empresa. Ou seja, o cálculo refere-se aos lucros e ativo da empresa como um todo, e não somente os relacionados ao produto similar.

Retorno dos Investimentos

Em números-índice de mil R\$

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	100,0	53,8	3,9	46,5	(2,6)
Ativo Total (B)	100,0	129,3	130,3	134,0	133,6
Retorno (A/B) (%)	100,0	41,6	3,0	34,7	(1,9)

A taxa de retorno sobre investimentos da Saint-Gobain decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Já de P3 para P4, aumentou [CONFIDENCIAL] p.p., voltando a apresentar queda de P4 para P5 (-[CONFIDENCIAL] p.p.), quando se tornou negativa. Considerando os extremos do período de análise de indícios de dano, de P1 para P5 houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. do indicador em questão.

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 Saint-Gobain, e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados aqui apresentados foram calculados com base nas demonstrações financeiras da empresa relativas ao período de indícios de dano.

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos

Em números-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Ativo Circulante	100,0	123,5	121,6	120,4	113,9
Ativo Realizável a Longo Prazo	100,0	102,0	125,0	121,2	109,4
Passivo Circulante	100,0	150,2	146,1	81,7	75,1
Passivo Não Circulante	100,0	31,6	64,2	89,9	78,0
Índice de Liquidez Geral	100,0	93,1	93,8	144,7	149,1
Índice de Liquidez Corrente	100,0	82,2	83,2	147,3	151,5

O índice de liquidez geral diminuiu 6,3% de P1 para P2 e apresentou aumento contínuo desde então: 0,8% de P2 para P3, 53,3% de P3 para P4 e de 3,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, esse indicador cresceu 49,6%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, caiu 18% de P1 para P2. Nos períodos seguintes o indicador cresceu 2% de P2 para P3, 76,5% de P3 para P4 e 2,8% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, de P1 para P5, observou-se crescimento de 51,6% nesse indicador.

Dessa forma, considerando a melhora nos dois indicadores na comparação dos extremos do período de análise de indícios de dano, conclui-se que a capacidade de captar recursos ou investimentos da Saint-Gobain não foi impactada de forma adversa pelas importações a preços com indícios de dumping. Ademais, conforme informações da Saint-Gobain, a empresa não buscou recursos no sistema nacional para atender sua demanda financeira, [CONFIDENCIAL].

6.2. Da conclusão sobre os indícios de dano

A partir da análise dos indicadores da indústria doméstica, constatou-se que:

a) houve queda nas vendas da indústria doméstica no mercado interno, de P1 para P5, em [CONFIDENCIAL] t (-38%);

b) o mercado brasileiro apresentou retração de 35,3% de P1 para P5. Nesse mesmo interregno, as vendas da indústria doméstica perderam [CONFIDENCIAL] p.p. de participação de mercado, enquanto as importações das origens investigadas ganharam [CONFIDENCIAL] p.p;

c) a produção e o número de empregados ligados à produção diminuíram de P1 para P5 (28,8% e 29%, respectivamente). De P4 para P5, apesar do aumento na produção (4,6%), houve queda no número de empregados ligados à produção (-8,7%). Dessa forma, a produtividade por empregado permaneceu praticamente estável de P1 para P5, crescendo apenas [CONFIDENCIAL]%, enquanto de P4 para P5 houve crescimento de [CONFIDENCIAL]% causado pela redução do número de empregados e aumento da produção;

d) observou-se queda no preço de venda dos tubos de ferro fundido pela indústria doméstica no mercado interno, que caiu 10,9% de P4 para P5 e 8,1% de P1 para P5. Mesmo com a redução dos preços, a receita líquida obtida pela indústria doméstica no mercado interno apresentou queda de 43,1% de P1 para P5;

e) o custo de produção aumentou 7% de P1 para P5. Com isso, a relação custo de produção/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5. Apesar da queda de 2,9% no custo de produção registrada de P4 para P5, o preço de venda foi reduzido em 10,9% o que fez com a relação custo/preço aumentasse [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5;

f) o resultado bruto verificado em P5 foi 28,8% menor do que o observado em P4 e 68,9% do que o observado em P1. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1 e [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P4;

g) considerando-se o intervalo de P4 a P5, o resultado operacional diminuiu 76,4% e a margem, [CONFIDENCIAL] p.p. De P1 a P5, o resultado operacional teve retração de 89,3% e a respectiva margem, [CONFIDENCIAL] p.p.;

h) o resultado operacional, exceto resultado financeiro, também encolheu: 78,1% de P4 para P5 e 92,4% de P1 para P5. A margem operacional, exceto resultado financeiro, apresentou comportamento semelhante: diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5;

i) o resultado operacional, quando excluído o resultado financeiro e outras despesas/receitas, também apresentou queda, de 87,6% de P4 para P5 e 96,7% de P1 para P5. A respectiva margem de lucro foi reduzida em [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5; e

j) quando analisados os resultados unitários, o resultado bruto diminuiu 37,7% de P4 para P5 e 49,9% de P1 para P5. O resultado operacional seguiu tendência similar: queda de 79,3% de P4 para P5 e de 82,7% de P1 para P5.

Os resultados da indústria doméstica foram reduzidos em termos de volume de vendas, resultados (seja bruto ou operacional) e lucratividade. Apesar de queda no mercado brasileiro ao longo do período de análise de indícios de dano, as vendas da Saint-Gobain foram reduzidas em maior proporção, resultando em diminuição na participação de mercado. Aliado a isso, houve aumento na relação custo de produção/preço, contraindo as margens da indústria doméstica. Em face do exposto, pode-se concluir pela existência de indícios de dano à indústria doméstica no período analisado.

7. DA CAUSALIDADE

O art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços com indícios 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 com indícios de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1. Do impacto das importações 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 da alegada prática desleal, as importações a preços com indícios de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

A partir dos dados apresentados nos itens 5 e 6 deste documento, é possível observar que as importações investigadas cresceram durante o período de análise de dano, de P1 para P5, alcançando aumento acumulado de 138,9%, enquanto as vendas da indústria doméstica caíram, no mesmo período, 38%.

Ademais, essas mesmas importações estiveram subcotadas de P1 a P5 em relação ao preço praticado de vendas no mercado interno e causaram supressão e depressão no preço da indústria doméstica, considerando o incremento no custo de produção em proporção superior ao preço de venda.

De P1 para P2, o mercado brasileiro aumentou 21,1% como resultado do aumento das importações totais. Apesar de a indústria doméstica ter reduzido suas vendas de fabricação própria em 1,8% no intervalo, parte significativa das importações das outras origens foram realizadas para atender à demanda do mercado após o incêndio ocorrido na Saint-Gobain.

Com efeito, de P1 para P2, o dano à indústria doméstica traduziu-se, dentre outros fatores, em:

- queda nas vendas em 1,8%;
- deterioração do resultado operacional com vendas no mercado interno em 26,4%, bem como queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional;
- desconsiderando-se o resultado financeiro, resultado operacional e a margem operacional, decresceram 27,3% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente;
- a queda do custo de produção em 1,6%, foi acompanhada por queda de 3,5% no preço de venda, de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

O preço CIF internado ponderado nesse intervalo caiu 13,5%, o que, aliado a um preço inicial já abaixo do praticado pela indústria doméstica fez com que houvesse subcotação nesse e em todos os períodos.

De P2 para P3, verificou-se aumento de 129,1% no volume importado das origens investigadas. Já os indicadores da indústria doméstica começaram a se deteriorar de forma mais acentuada, com destaque para:

- queda de 37,7% e 19,4% das vendas internas e da produção, respectivamente;
- redução da receita líquida em 35,1%;
- deterioração do resultado bruto em 42,2% e da respectiva margem em [CONFIDENCIAL] p.p.;

- piora de todos os resultados e margens operacionais: queda de 58% no resultado operacional e de [CONFIDENCIAL] p.p. na respectiva margem, de 50,4% no resultado operacional exceto resultado financeiro e de [CONFIDENCIAL] p.p. na respectiva margem e de 71,8% no resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais e [CONFIDENCIAL] p.p. na margem respectiva.

- aumento do custo de produção em 5,8%, não acompanhado por elevação proporcional no preço de venda (elevação de 4,2%), de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P3 comparativamente a P2.

De P2 para P3, o preço ponderado da indústria doméstica experimentou aumento inferior ao do preço CIF internado ponderado das importações investigadas. Porém isso ainda não foi suficiente para neutralizar a subcotação, que alcançou o valor R\$ [CONFIDENCIAL]/t em P3.

De P3 para P4, o mercado brasileiro sofreu nova redução de 21,4%, intervalo em que as importações das origens investigadas também apresentaram queda de 66,3%, atingindo seu menor nível no período de análise de indícios de dano. Nesse intervalo, a indústria doméstica ganhou [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado, enquanto a participação perdida pelas importações investigadas no mercado foi [CONFIDENCIAL] p.p.

Nesse intervalo, apesar da recuperação na participação do mercado os indicadores da indústria doméstica continuaram a agravar-se. As vendas no mercado interno caíram 11,3% e a produção, 19%. Houve queda na receita líquida (9%) e no resultado bruto (4,8%), porém a margem bruta apresentou melhora de [CONFIDENCIAL] p.p. O resultado operacional e sua margem apresentaram melhora de 46,7%, e [CONFIDENCIAL] p.p. respectivamente.

O resultado operacional exceto resultado financeiro e sua respectiva margem também apresentaram comportamento divergente, pois enquanto aquele apresentou queda de 3,9%, a margem melhorou [CONFIDENCIAL] p.p. O resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais teve aumento de 26,9% e sua respectiva margem aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. no período em questão.

Mais uma vez, houve elevação do custo de produção em 5,9%, não acompanhado por elevação proporcional no preço de venda (elevação de 2,5%), de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 comparativamente a P3.

Ademais, o preço CIF internado ponderado das importações das origens investigadas permaneceu praticamente estável (aumento de 0,1%), enquanto o preço ponderado da indústria doméstica cresceu 2,5%, o que resultou em aumento de 11,8% no montante de subcotação.

De P4 para P5, o mercado brasileiro apresentou recuperação de 21,2% e as importações investigadas saltaram 201,6%. Dessa forma, as importações investigadas lograram ganhar participação no mercado brasileiro (+[CONFIDENCIAL] p.p.) em detrimento da indústria doméstica que perdeu participação (-[CONFIDENCIAL]p.p.).

Com a nova alta nas importações, a situação da indústria doméstica continuou a piorar:

- queda do resultado e margem bruta em 28,8% e [CONFIDENCIAL] p.p.;

- decréscimos em todos os resultados e margens operacionais: resultado operacional e respectiva margem diminuíram 76,4% e [CONFIDENCIAL] p.p.; resultado operacional exceto resultado financeiro e respectiva margem, 78,1% e [CONFIDENCIAL] p.p.; e resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais e respectiva margem, 87,6% e [CONFIDENCIAL] p.p.;

- o custo de produção caiu proporcionalmente (2,9%) menos que o preço (10,9%), aumentando a relação preço/custo em [CONFIDENCIAL] p.p.

Nesse intervalo, o preço CIF internado ponderado das importações investigadas caiu 19,6%, enquanto o preço ponderado da indústria doméstica caiu 10,9%, resultando em subcotação em P5.

Considerando-se os extremos do período de investigação de dano, houve:

- queda nas vendas no mercado interno (38%) e na produção (28,8%);
- diminuição da receita líquida em 43,1%;
- deterioração do resultado bruto em 68,9%, bem como queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem bruta;
- piora em 89,3% do resultado operacional e redução da margem respectiva em [CONFIDENCIAL] p.p.;
- desconsiderando-se o resultado financeiro, resultado operacional e a margem operacional, decresceram 92,4% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente;
- quando se excluem, além do resultado financeiro, as outras despesas, o resultado operacional agravou-se em 96,7%, e a margem respectiva decresceu [CONFIDENCIAL] p.p.

Verificou-se, portanto, a existência de indícios de que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação das importações do produto objeto da investigação. Por essa razão, pôde-se concluir haver indícios de que as importações de tubos de ferro fundido a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência do dano à indústria doméstica.

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

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

7.2.1. Volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras oriundas das demais origens, que o eventual dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído de forma significativa, tendo em vista que, com exceção de P1 e P2, esse volume foi inferior ao volume das importações a preços com indícios de dumping.

Enquanto o volume das importações das origens investigadas apresentou aumento acumulado de 138,9% ao longo dos cinco períodos, o volume importado de outras origens obteve redução acumulada de

(Fls. 50 da Circular SECEX nº 18, de 07/05/2018).

97,6% nesse mesmo interstício. Em P1, as importações das outras origens correspondiam a 54,5% das importações totais, passando a representar em P5 apenas 1,2%.

Ademais, observaram-se as seguintes relações entre os preços das demais origens com os preços da indústria doméstica:

Período	P1	P2	P3	P4	P5
Quantidade importada das demais origens (t)	100,0	827,5	131,8	5,3	2,4
Preço CIF internado ponderado atualizado (R\$/t) Demais origens (A)	100,0	70,4	72,5	68,4	86,1
Preço Indústria Doméstica ponderado atualizado (R\$/t) (B)	100,0	96,5	100,6	103,1	91,9
Subcotação (R\$/t) (Demais origens) (A – B)	-100,0	68,4	77,0	116,0	-55,4

O preço CIF internado ponderado em reais por tonelada das origens não investigadas teve comportamento decrescente de P1 a P5 e esteve subcotado em relação ao preço ponderado da indústria doméstica entre P2 e P4. Destaca-se apenas que o pico no volume observado em P2 foi ocasionado por importações realizadas para atender à própria indústria doméstica, que à época teve que recorrer às importações para atender a demanda nacional por conta de incêndio ocorrido na planta da Saint-Gobain.

É possível observar que, de P3 para P4, quando as importações das demais origens caem 95,9%, a indústria doméstica logra melhorar sua participação no mercado em [CONFIDENCIAL] p.p. e melhorar suas margens, porém parte significativa dessa recuperação é explicada pela queda nas importações investigadas, que se reduziram em 66,3% no período. Posteriormente, de P4 para P5, quando as importações das origens investigadas sofreram nova redução de 54,9% e passaram a representar apenas 0,1% do mercado brasileiro de tubos de ferro fundido, as importações investigadas saltaram 201,6%, o que fez com que a indústria doméstica perdesse [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado e tivesse piora significativa em todas as margens.

Diante do exposto, conclui-se haver indícios de que o dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído ao volume das importações brasileiras das demais origens.

7.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações

Conforme informado no item 2.3, durante P1 vigorou a alíquota de Imposto de Importação de 25%. Nos demais períodos voltou a vigorar a alíquota de 12%. Apesar da redução na alíquota, as importações das origens investigadas mantiveram-se praticamente estáveis de P1 para P2, com crescimento de apenas 2,7%. Foi apenas a partir de P3, um ano após a redução da alíquota do Imposto de Importação, que as importações investigadas tiveram seu primeiro pico. As importações das demais origens, por sua vez, apresentaram salto de 727,5%, justificado pela demanda extraordinária da indústria doméstica após o incêndio ocorrido em P2. A situação se normalizou nos períodos seguintes e as importações das outras origens praticamente cessaram a partir de P4.

Portanto, à alteração da alíquota do Imposto de Importação não podem ser atribuídos os indícios de dano à indústria doméstica.

7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de tubos de ferro fundido apresentou crescimento até P2. Em P3 e P4 apresentou quedas sucessivas de 43,9% e 21,4%, com posterior recuperação de 21,2% de P4 para P5. De P1 para P5, o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido decresceu 35,3%.

Apesar da redução do mercado brasileiro observada de P1 para P5, os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser exclusivamente atribuídos às oscilações do mercado, uma vez que, se por um lado o mercado brasileiro se contraiu (P1-P5), as importações investigadas apresentaram aumento no mesmo período (138,9%), concomitante à redução das vendas e da lucratividade da indústria doméstica.

Buscando remover os efeitos da contração do mercado brasileiro e da queda das exportações da indústria doméstica, realizou-se exercício por meio do qual se estimou como as margens da indústria doméstica se comportariam caso esses dois possíveis fatores causadores de dano não existissem.

Para tanto, as vendas da indústria doméstica foram fixadas no mesmo nível de P1, pois este foi o período que a indústria doméstica apresentou seu maior volume de vendas. A tabela a seguir demonstra essa primeira etapa do exercício:

Período	Vendas Internas Indústria Doméstica (t)	Vendas Indústria Doméstica Ajustadas (t)	Aumento nas Vendas Internas da ID (t)
P1	100,0	100,0	0,0
P2	98,2	100,0	100,0
P3	61,2	100,0	2.177,1
P4	54,3	100,0	2.563,9
P5	62,0	100,0	2.132,0

Adicionalmente, tendo em vista que a indústria doméstica atingiu seu pico de exportações em P3, para eliminar os efeitos da contração das exportações, considerou-se que o volume de exportações da indústria doméstica de P4 e P5 seria idêntico ao observado em P3, conforme se observa na tabela abaixo:

Período	Exportações ID (t) (a)	Exportações ID com ajuste (t) (b)	Aumento nas exportações da ID (t) (c) = (a) - (b)
P1	100,0	100,0	0,00
P2	274,9	274,9	0,00
P3	711,5	711,5	0,00
P4	550,0	711,5	100,0
P5	156,2	711,5	343,8

Após a obtenção dos novos volumes, calculou-se em quanto a produção da indústria doméstica deveria aumentar:

Período	Produção (t)	Aumento nas vendas internas da ID (t)	Aumento nas exportações da ID (t)	Produção ajustada (t)
P1	100,0	-	-	100,0
P2	104,2	100,0	-	106,0
P3	84,2	2.177,1	-	122,5
P4	67,9	2.563,9	100,0	117,2
P5	71,5	2.132,0	343,8	123,4

Considerando que o aumento do volume de produção leva a uma diluição dos custos fixos, foi necessário calcular qual o impacto deste aumento no custo total da empresa. Uma vez calculada a produção ajustada, o valor total do custo fixo da indústria doméstica foi dividido pela produção ajustada para se calcular o custo fixo unitário ajustado. Este, por sua vez, foi somado ao custo variável unitário real para a obtenção do custo de produção unitário ajustado, conforme tabela abaixo. Observe-se que, para fins deste exercício, a mão de obra direta foi considerada como custo variável, pois este possui características que lhe conferem natureza mais assemelhada a de um custo variável.

Período	Produção ajustada (t) (a)	Custo fixo real (mil R\$) (b)	Custo fixo unitário ajustado (R\$/t) (c) = (b)/(a)	Custo variável unitário real (R\$/t) (d)	Custo unitário ajustado (R\$/t) (e) = (c) + (d)	Custo unitário real (R\$/t)	Diferença entre custo real e ajustado (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
P2	106,0	91,9	86,7	102,1	98,0	98,4	-100,0
P3	122,5	93,1	76,1	101,7	94,8	104,1	-2.225,0
P4	117,2	84,6	72,2	104,9	96,1	110,2	-3.200,0
P5	123,4	86,1	69,8	102,0	93,4	107,0	-3.175,0

Após a obtenção do custo de produção ajustado, este foi comparado com o custo unitário real e a diferença foi aplicada diretamente ao CPV da indústria doméstica para a confecção da DRE ajustada. Além disso, as despesas operacionais foram objeto de novo rateio, utilizando os mesmos critérios utilizados pela Saint-Gobain para o rateio dessas despesas, alterando, porém [CONFIDENCIAL]. Para refletir o aumento hipotético das vendas da indústria doméstica, conforme tabela abaixo:

Demonstrativo de Resultados

Em números-índice de R\$ atualizados/t

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	96,5	100,6	103,1	91,9
CPV Ajustado	100,0	104,3	103,7	100,3	99,0
Resultado Bruto	100,0	81,5	94,6	108,7	78,0
Despesas Operacionais	100,0	85,0	68,7	50,0	58,6
Despesas administrativas	100,0	81,1	124,2	121,8	128,3
Despesas com vendas	100,0	90,7	86,9	65,1	69,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	68,0	75,5	(32,5)	(12,1)
Outras despesas (OD)	100,0	91,6	(133,5)	(53,4)	(40,2)
Resultado Operacional	100,0	77,7	123,2	173,6	99,4
Resultado Operacional s/RF	100,0	76,3	116,2	143,5	83,1
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	77,8	91,6	124,1	71,0

Margens de Lucro

	Em %				
---	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	84,5	94,1	105,3	85,0
Margem Operacional	100,0	80,2	122,2	168,5	108,0
Margem Operacional s/RF	100,0	78,9	115,3	138,9	90,5
Margem Operacional s/RF e OD	100,0	81,0	91,4	120,5	77,6

A análise dos dados ajustados indica que, mesmo que o mercado não tivesse se contraído e mesmo que as exportações da Saint-Gobain não tivessem diminuído, ainda assim a indústria doméstica experimentaria os efeitos danosos das importações a preço de dumping. De P1 para P5 foram observadas quedas nas margens: margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.); margem operacional exceto resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.); e margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.). O resultado operacional caiu 0,6% de P1 para P5, apesar de a margem operacional ter apresentado melhora de [CONFIDENCIAL] p.p. Essa suposta melhora na margem se deve, na verdade, à queda no preço de venda da indústria doméstica (8,1% de P1 para P5) enquanto o resultado operacional permaneceu praticamente constante.

Seguindo a mesma tendência dos dados reportados pela indústria doméstica, o exercício também indica que, de P3 para P4, quando as importações a preço de dumping caíram e perderam participação no mercado, as margens da indústria doméstica melhoraram, com a margem bruta aumentando [CONFIDENCIAL] p.p. e a margem operacional [CONFIDENCIAL] p.p. No período seguinte, com o aumento de 201,6% nas importações investigadas, o exercício aponta que a situação da indústria doméstica ainda voltaria a se deteriorar, com quedas de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem bruta e [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional.

Dessa forma, mesmo que a redução do mercado verificada em P5 possa ter impactado os indicadores da indústria doméstica, concluiu-se, para fins de início da investigação, que os indícios de dano constatados durante o período analisado foram ocasionados, principalmente, pelas importações investigadas. Deve-se ressaltar, ainda, que a redução da lucratividade da indústria doméstica, como demonstrado anteriormente, contribuiu para que não houvesse uma redução ainda mais acentuada de suas vendas.

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

7.2.4. Práticas restritivas ao comércio e concorrência entre produtores domésticos e estrangeiros

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de tubos de ferro fundido, pelo produtor doméstico ou pelos produtores estrangeiros, tampouco fatores que afetassem a concorrência entre o produtor doméstico e os estrangeiros.

7.2.5. Progresso tecnológico

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os tubos de ferro fundido objeto da investigação e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si.

7.2.6. Desempenho exportador

As vendas para o mercado externo da indústria doméstica cresceram 52,6% de P1 a P5. Enquanto em P1 as exportações representavam 2,6% das vendas totais, esse percentual subiu para 6,9% em P2 e alcançou seu pico em P3, com 23,5%. A partir de então o volume exportado passou a cair, representando 21,1% das vendas de fabricação própria da indústria doméstica em P4 e 6,2% em P5. É possível notar que com a queda do mercado brasileiro a partir de P3 a indústria doméstica passou a exportar mais tubos de ferro fundido e que, após a recuperação de 21,2% do mercado brasileiro ocorrida de P4 para P5 o produto que antes era exportado voltou a ser direcionado para o mercado brasileiro.

De outra parte, conforme demonstrado no tópico 7.2.3, mesmo que a indústria doméstica tivesse mantido os níveis de exportações de P3 o cenário de dano permaneceria, não sendo possível a atribuição do dano à queda do volume exportado.

7.2.7. Produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica permaneceu praticamente estável de P1 para P5, registrando aumento de apenas 0,3%. Portanto, não se pode atribuir à queda da produtividade os indícios de dano constatados nos indicadores da indústria doméstica,

7.3. Da conclusão sobre a causalidade

Para fins de início desta investigação, considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, verificou-se que as importações das origens investigadas a preços com indícios de dumping contribuíram significativamente para a existência dos indícios de dano à indústria doméstica constatados no item 6 deste documento.

8. DA RECOMENDAÇÃO

Uma vez verificada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações de tubos de ferro fundido da China, Emirados Árabes Unidos e Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, recomenda-se o início da investigação.