



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

CIRCULAR Nº 45, DE 17 DE OUTUBRO DE 2018
(Publicada no D.O.U. de 19/10/2018)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX nº 52272.001502/2018-99 e do Parecer nº 22, de 5 de setembro de 2018, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido para canalização, comumente classificadas no subitem 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia, e o vínculo significativo entre as exportações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica, decide:

Art. 1º Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.

Art. 2º Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

ANEXO I

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 (EAU), 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. Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 11, de 27 de abril de 2018, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de tubos ferro fundido da China, dos Emirados Árabes Unidos e da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no Parecer supramencionado, a presente investigação foi iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 18, de 7 de maio de 2018, publicada no Diário Oficial da União – DOU – de 8 de maio de 2018.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação a indústria doméstica, os importadores brasileiros, os produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto da investigação, bem como os governos da China, dos EAU e da Índia. Ressalta-se que os importadores e produtores/exportadores foram identificados por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB).

Constava, da referida notificação, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 18, de 7 de maio de 2018, que deu início à investigação. Ademais, em atenção ao disposto no § 4º do citado artigo, foi disponibilizado, na notificação aos produtores/exportadores e aos governos dos países exportadores, texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

Em virtude de o número de produtores/exportadores identificados na China ser expressivo, o que tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, o Departamento, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no art. 6.10 do Acordo Antidumping da Organização Mundial do Comércio, selecionou os produtores/exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação dessa origem para o Brasil.

Dessa forma, foram selecionadas para responder ao questionário dos produtores/exportadores as empresas Angang Group Yongtong Ductile Cast Iron Pipe Co., Ltd., Shandong Ductile Iron Pipes Co., Ltd, e Xinxing Ductile Iron Pipes Co., Ltd, da China, responsáveis por 93% das importações de tubos de ferro fundido originárias da China no período de investigação de dumping.

No caso dos EAU e da Índia não houve seleção de produtor/exportador, tendo sido solicitada resposta ao respectivo questionário de todos os fabricantes identificados.

Com relação à seleção dos produtores/exportadores da China, foi comunicado ao Governo e aos produtores/exportadores que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas. Entretanto, também não garantiriam cálculo da margem de dumping individualizada. Na mesma ocasião, o governo e os produtores/exportadores foram informados que poderiam se manifestar a respeito da seleção realizada, no prazo de 10 (dez) dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação, em conformidade com os §§ 4º e 5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014. Cabe mencionar que a seleção definida não foi objeto de contestação.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado na notificação de início, aos importadores conhecidos e aos produtores/exportadores conhecidos, que os respectivos questionários estavam disponíveis no sítio eletrônico da investigação, com prazo de restituição de 30 (trinta dias), contado da data de ciência da correspondência, qual seja 14 de maio de 2018 para os importadores e 21 de maio de 2018 para os produtores/exportadores.

1.5. Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1. Do produtor nacional

A Saint-Gobain apresentou suas informações na petição de início da presente investigação, bem como nas suas respostas aos pedidos de informações complementares. Conforme Circular SECEX nº 18, de 7 de maio de 2018, a Saint-Gobain apresentou-se como única produtora brasileira de tubos de ferro fundido no período de outubro de 2012 a setembro de 2017.

Com vistas a ratificar essa informação, foi enviado 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. Adicionalmente, foram realizadas consultas à internet nas quais não foram encontrados outros produtores de tubos de ferro fundido para canalização. Considerou-se, assim, para fins de início desta investigação,

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

que a petição foi apresentada pela indústria doméstica nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Cumprе ressaltar que em suas respostas ao questionário, os importadores Hidroluna Materiais para Saneamento Ltda. e RF Comercial e Industrial de Tubos Ltda. afirmaram ser a Saint-Gobain a única fabricante brasileira de tubos de ferro fundido para canalização. Dessa forma, para fins de determinação preliminar, considerou-se que a Saint-Gobain respondeu pela totalidade da produção nacional de tubos de ferro fundido no período de análise de dumping (outubro de 2016 a setembro de 2017).

1.5.2. Dos importadores

A empresa Construtora Elevação Ltda. (Construtora Elevação) protocolou tempestivamente resposta ao questionário do importador, considerado o prazo original concedido.

As empresas Hidroluna Materiais para Saneamento Ltda. (Hidroluna), RF Grupo Comercial e Industrial de Tubos Ltda. (RF Comercial) e Tubos Ipiranga Indústria e Comércio Ltda. (Tubos Ipiranga) solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013. As empresas mencionadas responderam à solicitação tempestivamente, considerando o prazo já prorrogado, de modo que seus dados e argumentos fornecidos foram considerados para fins de determinação preliminar.

A empresa Trix Engenharia Civil Ltda. não solicitou a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador e protocolou intempestivamente sua resposta. A empresa foi notificada, em 11 de julho de 2018, que com base no disposto no caput do art. 170 do Decreto nº 8.058, de 2013, a resposta dessa empresa não seria juntada aos autos do processo em questão.

1.5.3. Dos produtores/exportadores

Os produtores/exportadores Jindal Saw Gulf L.L.C., doravante também denominado JSG, dos EAU e Jindal Saw Limited, doravante também denominado JSL, da Índia, solicitaram, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, extensão de prazo para restituição do questionário do produtor/exportador e protocolaram suas respostas dentro do prazo prorrogado. As demais empresas não solicitaram prorrogação, tampouco apresentaram resposta ao questionário enviado.

Diante da análise dos questionários, foram expedidas solicitações de informações complementares. Haja vista que os prazos para restituição desses dados adicionais se encerram após a data estipulada para consideração das informações acostadas aos autos para fins de determinação preliminar, os dados desses produtores/exportadores não incorporam as respostas aos pedidos de informações complementares.

1.6. Das verificações in loco

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi realizada verificação in loco nas instalações da Saint-Gobain em Barra Mansa (RJ), no período de 14 a 18 de maio de 2018, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

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

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pela empresa ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica incorporam os resultados da verificação in loco. A versão restrita do relatório de verificação in loco consta dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

As datas previstas das verificações in loco no caso de produtores/exportadores constam discriminadas no item 1.8.

1.7. Do pedido de aplicação de direitos provisórios

Em 6 de junho de 2018, a peticionária apresentou manifestação na qual requereu aplicação de direitos provisórios, nos termos do art. 65 do Regulamento Brasileiro, com o intuito de evitar o aumento do dano provocado pelas importações investigadas e também para aumentar a previsibilidade no âmbito dos procedimentos licitatórios. A indústria doméstica destacou que o mercado de tubos de ferro fundido seria significativamente influenciado por licitações públicas e que nos certames recentes, exemplificando alguns, não teria sido “considerada a hipótese de imposição do direito antidumping provisório, razão pela qual os preços ofertados foram bastante baixos”, “asfixiando a indústria nacional”. Nesse sentido, considerando a possibilidade de outras licitações, a Saint-Gobain solicitou a aplicação de direitos provisórios para que os importadores não possam requerer reajuste de preços em contratos já firmados, visando à manutenção do equilíbrio econômico financeiro, uma vez que a aplicação dessa medida tornaria previsível a sua influência sobre os preços dos tubos importados das origens investigadas.

Ademais, solicitou que fosse considerado o fato de a União Europeia ter antecipado o início de revisão de medida antidumping aplicadas às importações do bloco econômico de tubos de ferro fundido oriundas da Índia devido à alegação de que a medida vigente não seria suficiente para neutralizar o dumping praticado pelos produtores/exportadores indianos. Alegou que o início da revisão provocaria desvio de comércio de tubos de ferro fundidos indianos para o Brasil.

1.7.1. Das manifestações acerca da aplicação de direitos provisórios

Em 3 de julho de 2018, em resposta ao questionário do importador, a Hidroluna demonstrou preocupação por participar de pregões em todo o país e possuir, de acordo com a empresa, diversos contratos em aberto e uma “sobretaxação de importações” em trânsito acarretaria atrasos em obras licitadas no Brasil, tornando-as mais caras e causando prejuízo ao erário e à sociedade civil. A empresa destacou ainda que:

[...] o produto estrangeiro que importamos é fabricado sob as rígidas normas brasileiras. Uma vez que a entrega dos tubos em questão seja inviabilizada, o produto não terá outro fim que não tornar-se sucata, pois foram fabricados para um fim, de acordo com as normas estritas do Brasil, e não podem ser renegociados com qualquer outra nação, tal a particularidade da norma nacional [...].

Após a apresentação das motivações, a Hidroluna requereu a não aplicação de medida antidumping: i) preliminar, que pudesse impossibilitar a execução de contratos pré-estabelecidos com órgãos públicos; ou ii) definitiva e, caso houvesse aplicação, que fosse concedido prazo para adequação das empresas brasileiras que importam o produto investigado.

A empresa Tubos Ipiranga, em sua resposta ao questionário do importador, alegou que seria prejudicada caso houvesse aplicação de medida antidumping provisória em decorrência da empresa ter vencido “licitação já consumada” com preços já definidos no contrato.

Em manifestação protocolada em 23 de agosto de 2018, as importadoras Hidroluna e Tubos Ipiranga solicitaram a não aplicação de medida preliminar até a realização de verificações in loco nos produtores/exportadores que responderam ao questionário e caso houvesse, que fosse concedido prazo de no mínimo 45 dias, após a publicação do ato, para que a medida entrasse em vigor “de forma a reduzir o impacto que tal procedimento causará aos importadores” e solicitou margem individual para as importadoras.

Em 15 de agosto de 2018, a produtora/exportadora indiana JSL apresentou manifestação alegando inexistência denexo de causalidade entre o dano enfrentado pela Saint-Gobain e as importações investigadas. A indiana destacou que a falta de nexode causalidade inviabilizaria possível aplicação de medida antidumping provisória solicitada pela petionária. A manifestação será apresentada no item 7.3 deste documento.

1.7.2. Dos comentários do DECOM acerca da aplicação de direitos provisórios

Sobre os requisitos para a aplicação de medida antidumping provisória, entende-se que (i) a investigação foi iniciada de acordo com as disposições da Seção III do Capítulo V do Decreto nº 8.058, de 2013, (ii) o ato que deu início da investigação (Circular SECEX nº 18, de 7 de maio de 2018) foi devidamente publicado (D.O.U. de 8 de maio de 2018), (iii) foi oferecida às partes interessadas oportunidade adequada para se manifestarem (informando-se as possibilidades de manifestação na circular de início da investigação e nas notificações encaminhadas às partes interessadas); e (iv) houve determinação preliminar positiva de dumping, de dano à indústria doméstica e do nexode causalidade entre ambos. Nesse sentido, todas as etapas procedimentais foram cumpridas, dando previsibilidade para as partes, e os requisitos para aplicação de medida antidumping provisória estão presentes de acordo com o Regulamento Brasileiro.

1.8. Dos prazos da investigação

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

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	23 de novembro de 2018
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	13 de dezembro de 2018
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	11 de janeiro de 2019
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	31 de janeiro de 2019
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do Parecer de determinação final	20 de fevereiro de 2019

Esclareça-se que os prazos anteriores poderão ser modificados em decorrência de instabilidades no Sistema DECOM Digital.

Serão conduzidas verificações in loco nos produtores/exportadores dos EAU e Índia, conforme cronograma descrito a seguir:

- i) Jindal Saw Limited: dias 11 a 14 de setembro de 2018 em Nova Délhi, Índia;
- ii) Jindal Saw Gulf L.L.C.: dias 17 a 21 de setembro de 2018 em Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.

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 1.200mm, 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 classificado no subitem 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), doravante denominados apenas tubos de ferro fundido, quando originários da China, Emirados Árabes Unidos e 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 extremidades dos tipos 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 interno 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 de 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 gravitário 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 introduzida 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 realizado com a aplicação de uma camada de epóxi em vez de cimento.

Conforme petição, verificação in loco realizada na peticionária e respostas ao questionário do produtor/exportador, o processo produtivo utilizado na China, EAU e Índia são similares entre si. 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

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

i) 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.

ii) 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.

iii) 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, como no caso da JSG.

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, as respostas aos questionários do produtor/exportador e do importador e a petição demonstram 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.

2.1.1. Dos Emirados Árabes Unidos

2.1.1.1. Do produto fabricado pela Jindal Saw Gulf

Segundo informações apresentadas no catálogo da JSG, seus tubos de ferro fundido dúctil são utilizados em sistemas de transporte de água potável, água industrial, para irrigação e transporte de

esgoto. O ferro fundido dúctil utilizado na produção dos tubos é obtido pelo tratamento do ferro base, que possui baixo teor de enxofre, com magnésio sob condições controladas. O metal resultante é caracterizado por possuir grafita sob a forma de esferas, conferindo a máxima continuidade da estrutura cristalina do metal, fazendo com que este seja mais forte e resistente, com alta ductibilidade e resistência a impactos.

A JSG confecciona tubos de 80 a 220mm de diâmetro nominal, com comprimentos padrão de 5,5 a 6 metros. O produto atende às normas ISO:2531, EM 545, EM 598, ISSO 7186, IS 8329 e são apresentados nas classes C20, C25, C30, C40, C50, C64, C100, PP, K7 e K9. O revestimento interno pode ser de três tipos: i) cimento Portland, cimento resistente a sulfatos ou cimento de escória de alto forno; ii) cimento com camada selante de epóxi e iii) cimento com camada selante betuminosa.

Por sua vez, o revestimento externo pode ser de zinco (130g/m², 200g/m² ou 400g/m²) ou liga de zinco e alumínio contendo ou não outros metais, com massa mínima de 400g/m² e camada de betume, epóxi azul o epóxi vermelho. Na área da junta entre os tubos pode haver aplicação de betume, epóxi, poliuretano ou outro material de acordo com o requerimento do cliente.

Foi destacado pela empresa que não há distinção no processo produtivo a depender do mercado de destino dos tubos, mercado interno ou externo.

2.1.2. Da Índia

2.1.2.1. Do produto fabricado pela Jindal Saw Limited

Tendo em vista que o mesmo catálogo de produtos foi apresentado tanto pela JSG quanto pela JSL, a descrição do produto fabricado pela JSL é idêntica à apresentada no item anterior. Destaque-se que foram solicitadas às empresas informações adicionais acerca do produto e processo produtivo, porém o prazo para o protocolo das informações é posterior à data de corte para a elaboração deste documento.

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 petionária 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 sinter 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:

- (i). 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;
- (ii). Esmeris de rebarbação da bolsa: retirar rebarbas e melhorar o acabamento;
- (iii). Prensa de teste hidrostático: utilizada para testar hidrostaticamente os tubos, em função das normas existentes;
- (iv). Chanfro: utilizado para normalizar o dimensional da região da ponta;
- (v). Balança: controla o peso dos tubos;
- (vi). Marcações: posto para realizar as marcações dos tubos permitindo a sua rastreabilidade;
- (vii). 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. Realizada 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:

- (viii). Por meio de licitações de órgão públicos/empresas de economia mista;

(ix). Para empresas privadas, como empreiteiras, prestando serviços para órgãos públicos/empresas de economia mista, ou não;

(x). Para distribuidores autorizados;

(xii). 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 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 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-Bolívia	100%
Chile	ACE 35 - Mercosul-Chile	100%
Colômbia	ACE 72 - 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.

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;

(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.

2.4.1. Das manifestações acerca do produto e da similaridade

Em resposta ao questionário do importador, protocolada em 14 de junho de 2018, a Construtora Elevação apontou que o tubo importado apresentaria qualidade superior ao similar nacional, para diâmetros acima de 700 mm, por possuir: i) espessura da parede superior; ii) menor rugosidade do acabamento interno e iii) comprimento de 5,5 m, ao invés de 7 m, como no caso do produto nacional. Para cada um dos pontos, respectivamente, o importador alegou os seguintes benefícios: i) prolongamento do tempo de vida útil do tubo; ii) “menor perda de carga ao fluido e redução de aderência do esgoto na parede interna” e iii) facilitação de instalação devido ao menor peso.

Também em suas respostas ao questionário do importador, as empresas Hidroluna e Tubos Ipiranga destacaram as mesmas diferenças apontadas pela Construtora Elevação no tocante à comparação entre o produto investigado e o similar doméstico.

A RF Comercial, em 12 de julho de 2018, protocolou sua resposta ao questionário do importador na qual destacou não haver diferença entre o produto nacional e o investigado.

2.4.2. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

Com relação às alegações das importadoras Construtora Elevação, Hidroluna e Tubos Ipiranga, há de se asseverar que qualidade não é, por si só, elemento que descaracterize a similaridade entre o produto investigado e o similar doméstico.

Além do mais, chamou a atenção o fato de outro importador, a RF Comercial, ter apresentado informação no sentido contrário, afirmando não haver diferença entre o produto nacional e o investigado.

Eventuais diferenças de qualidade seriam passíveis de ajuste para fins de comparação entre o produto objeto da investigação e o similar nacional, porém recorda-se que os tubos de ferro fundido são confeccionados de acordo com normas técnicas que estabelecem os padrões de produção para cada fim que se deseja, não abrindo margem para uma grande diferenciação, mesmo que de qualidade, entre os produtos.

2.5. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1, o produto objeto da investigação são tubos de ferro fundido exportados por China, EAU 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, para fins de determinação preliminar que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

A Saint-Gobain é responsável pela totalidade da produção nacional do produto similar doméstico. Nesse sentido, definiu-se a indústria doméstica como a linha de produção de tubos de ferro fundido dúctil para canalização da Saint-Gobain.

4. DO DUMPING

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

4.1. Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início da investigação, utilizou-se o período outubro de 2016 a setembro de 2017, a fim de se verificar a existência 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 petionária.

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.

4.1.1. Da China

4.1.1.1. Do valor normal

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal com base nos dados fornecidos pela petionária. 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 Saint-Gobain utilizou fontes públicas de informação, sempre que possível. Para itens não disponíveis publicamente, a empresa 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 acrescidos 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, 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	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, foi sugerida a 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 Saint-Gobain. 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)	Coefficiente 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, foram feitas 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 petionária no período de análise 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 China a petionária sugeriu publicação de estudo da Firjan (Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro) 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.

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 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 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 operacionais)/ (1- % da margem de lucro).

Nesse contexto, o valor normal construído para a China para fins de início da investigação foi o seguinte:

Valor Normal Construído - China
Tubos de Ferro

Rubrica	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total	497,45
(B) Mão de Obra Direta	[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica	[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos	[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção	[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos: Total	898,59
(D) Depreciação	60,21
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	958,79
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	559,02
(G) Custo Total (E+F)	1.517,81
(H) Lucro	278,37
(I) Preço (G+H)	1.796,18

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.

4.1.1.2. Do preço de exportação

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 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, cujo cálculo se detalha na tabela a seguir:

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
1.026.667,25	2.048,33	501,22

4.1.1.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping 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%

4.1.2. Dos Emirados Árabes Unidos

4.1.2.1. Do valor normal

Para fins de início da investigação, optou-se pela construção do valor normal, com base nos dados fornecidos pela petionária. 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 petionária 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 EAU, 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 EAU, 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 EAU 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 EAU 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 internacionalização e frete interno. Como fonte das despesas de internacionalização, 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 internacionalização 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 internacionalização 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 internacionalização

Produto	Preço CIF com II (US\$/t)	Despesa de internacionalização por contêiner (US\$)	Despesa de internacionalização (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 petionária 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 petionária. 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.]
Sucata de aço	252,53		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento Portland	759,53		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Cimento aluminoso	556,18		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Arame de zinco	3.775,08		[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Total					[CONF.]

Para o cálculo do custo das demais matérias-primas, a petionária 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 a 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 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 EAU e sugeriu que fosse utilizado o preço na Índia considerando-se que a empresa Jindal, principal exportadora dos EAU, 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 EAU, o que permite ponderar o salário médio conforme a quantidade das habitações e iii) a quantidade populacional de cidadãos nativos e estrangeiros nos EAU, 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:

Percentage Distribution of Employed 15 Years and Over by Monthly Wage Groups and Occupation – Emirate of Dubai (2016)										
Total	Occupation									Monthly Wage Groups (In AED)
	Elementary occupations	Plant and machine operators, & assemblers	Craft and related trades workers	Skilled agricultural forestry & fishery workers	Service & sales workers	Clerical support workers	Technicians & associate professionals	Professionals	Managers	
48.2	90.2	39.6	90.2	85.8	54.6	12.3	23	04	.0	2499-
17.4	.2	56.0	.2	50	23.2	39.9	27.4	87	.6	2500-4999
11.2	04	39	.0	58	98	25.2	34.9	26.8	.6	5000-9999
97	02	01	04	15	56	13.8	19.6	29.0	25.8	10000-19999
61	.0	.0	00	03	.2	45	77	18.1	26.5	20000-34999
45	.0	00	02	03	.7	.8	.8	.8	27.7	35000+
.9	00	.4	00	13	29	.5	43	.2	98	Refusal
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	Total

(Fls. 24 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

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 peticionária ([CONFIDENCIAL] t), obtendo-se assim o coeficiente de [CONFIDENCIAL] horas para cada tonelada produzida.

Multiplicando-se o valor da hora de trabalho nos EAU 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 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 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 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 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 operacionais)/ (1- % da margem de lucro).

Nesse contexto, o valor normal construído para os Emirados Árabes Unidos para fins de início da investigação foi o seguinte:

Valor Normal Construído - EAU
Tubos de Ferro

Rubrica	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total	574,53
(B) Mão de Obra Direta	[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica	[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos	[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção	[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos : Total	1.128,43
(D) Depreciação	75,60
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	1.204,03
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	702,00
(G) Custo Total (E+F)	1.906,03
(H) Lucro	349,57
(I) Preço (G+H)	2.255,60

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.

4.1.2.2. 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 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, cujo cálculo se detalha na tabela a seguir:

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
2.502,95	4.332,55	577,71

4.1.2.3. Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping 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%

4.1.3. Da Índia

4.1.3.1. 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 petionária. O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de

(Fls. 27 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

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 EAU 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 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	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 petionária 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 petionária. 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 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: $(\text{custo de produção} + \text{despesas operacionais}) / (1 - \% \text{ da margem de lucro})$.

Nesse contexto, o valor normal construído para a Índia para fins de início da investigação foi o seguinte:

Valor Normal Construído - Índia
Tubos de Ferro

Rubrica	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total	722,44
(B) Mão de Obra Direta	[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica	[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos	[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção	[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos : Total	1.289,68
(D) Depreciação	86,41
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	1.376,09
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	802,32
(G) Custo Total (E+F)	2.178,41
(H) Lucro	399,52
(I) Preço (G+H)	2.577,93

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.

4.1.3.2. Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto 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 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, cujo cálculo se detalha na tabela a seguir:

Preço de Exportação		
Valor FOB (mil US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
1.040,18	1.779,18	584,64

4.1.3.3. 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%

4.1.4. Das manifestações acerca do valor normal para os Emirados Árabes Unidos e a Índia

Em 23 de agosto de 2018, as importadoras Hidroluna e Tubos Ipiranga protocolaram manifestação de teor similar e por isso serão tratadas conjuntamente.

Acerca do valor normal adotado, a empresa destacou trechos do parecer de início que explanou sobre os valores normais para Índia e EAU e afirmou que:

(i) Sob esta análise questiona-se como poderia a indústria produzir a um custo cheio (EAU = US\$ 2.255,60)/(Índia – US\$ 2577,93) e vender seu produto ao preço inferior do valor de custo de produção, Emirados Árabes Unidos ao valor de 25,61% e Índia ao valor de 22,67% do valor do custo de produção e ainda assim, conseguir manter-se viva no mercado sem falir?

(ii) Cristalino está que os dados fornecidos pela Peticionária não são confiáveis e não podem ser adotados pois tem o propósito exclusivo de beneficiar aos interesses de uma multinacional.

Foi mencionado que a estrutura de custo da peticionária, utilizada para construção do valor normal para fins de início da investigação, não poderia ser comparada com a indiana ou emiradense e que as condições socioeconômicas e de produção desses dois países não se assemelhariam às brasileiras.

4.1.4.1. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

Com relação ao valor normal utilizado para fins de início da investigação, foram utilizados apenas os coeficientes técnicos de custo de produção do produto similar nacional para sua conformação. Na sequência esses coeficientes foram precificados utilizando-se de fontes públicas de dados internacionais para cada origem investigada. Toda essa metodologia foi minuciosamente explicada nos itens 4.1.2.1 (EAU) e 4.1.3.1 (Índia) deste documento. Nesse sentido, não foram utilizados os preços e valores de custo de produção da Saint-Gobain relativos à confecção do similar nacional, mas tão somente a sua estrutura de custos. A utilização desse tipo de metodologia para apuração do valor normal, para fins de início de investigação, é usual e está de acordo com a legislação nacional e multilateral vigente (item “iii” do art. 5.2 do Acordo Antidumping).

É necessário elucidar que, para fins de início da investigação, a metodologia apresentada pela petionária era a melhor informação disponível. Conforme estabelecido no Artigo 5.3 do Acordo Antidumping, a autoridade investigadora brasileira examinou a acurácia e a adequação das evidências fornecidas na petição para determinar se o início da investigação se justificava. Ademais, foi dada oportunidade adequada, por intermédio do questionário do produtor/exportador, para que empresas produtoras/exportadoras dos países investigados no curso da investigação fornecessem seus dados para que esses fossem utilizados, no que aplicável, para a apuração do valor normal.

4.2. Do dumping para efeito de determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de outubro de 2015 a setembro de 2016, para verificar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia.

Conforme consta dos questionários disponibilizados pelo DECOM às partes interessadas, as características utilizadas para conformação do CODIP foram as seguintes: Característica A - Aplicação, Característica B - Diâmetro nominal, Característica C - Classe de espessura ou PN, Característica D - Revestimento interno, Característica E - Revestimento externo, Característica F - Travamento externo, Característica G - Processamento industrial, Característica H - Junta elástica ou anel de borracha, Característica I - Manta de proteção

4.2.1. Da China

Tendo em vista que as empresas chinesas identificadas pela autoridade investigadora não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador, conforme já evidenciado neste documento, a margem de dumping para a China foi apurada com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, apresentada a seguir.

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%

4.2.1.1. Das manifestações acerca da margem de dumping da China

A RF Comercial, quando da resposta ao questionário do importador, afirmou que a aplicação de direitos antidumping interessariam única e exclusivamente à peticionária e que os produtos chineses adquiridos pela RF Comercial não foram “vendidos a preços inferiores aos praticados no âmbito do mercado brasileiro, mormente quando considerados os custos do frete e do imposto de importação e o risco e o custo da variação cambial”. Na sequência, a empresa requereu a improcedência do pedido de “(sobre)taxação dos produtos objeto da presente investigação”.

4.2.1.2. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

Conforme o art. 7º do Regulamento Brasileiro, “considera-se prática de dumping a introdução de um produto no mercado doméstico brasileiro, inclusive sob as modalidades de drawback, a um preço de exportação inferior ao seu valor normal”. O artigo seguinte do mesmo regramento assevera que valor normal é “o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.”. Nesse sentido, para a consideração da prática de dumping nas exportações chinesas para o Brasil não há o que se falar em produto importado vendido a preço inferior ao praticado no mercado brasileiro.

Conforme destacado no item 4.1.1.3 deste documento, para fins de início da investigação, foi demonstrada a existência de indícios de dumping nas exportações chinesas de tubo de ferro fundido para o Brasil. Com o início da investigação, foram enviados questionários do produtor/exportador para as empresas chinesas identificadas pela autoridade investigadora para, a partir de então, com a cooperação dessas empresas, poder se determinar a existência ou não de dumping nas referidas transações de exportação. Como não houve cooperação dos produtores/exportadores chineses, com base no § 3º do art. 50 em conjunto com o parágrafo único do art. 179, ambos do Decreto nº 8.058, de 2013, foi utilizada a melhor informação disponível, qual seja, a presente no parecer de início da investigação que fora fornecida pela peticionária quando do protocolo da petição e informações complementares.

4.2.2. Dos Emirados Árabes Unidos

4.2.2.1. Do Produtor/exportador Jindal Saw Gulf

4.2.2.1.1. Do valor normal

Tendo em vista que a JSG não atendeu ao disposto nos itens B.1.2 e B.1.3 do questionário do exportador, que determinam que as informações referentes aos custos do produto similar deverão ser fornecidas individualmente para cada mês de P5, não foi possível determinar quais seriam as operações comerciais normais para fins do que dispõe o § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Desta forma, o valor normal foi construído, nos termos do art. 14, II, do Regulamento Brasileiro a partir dos dados fornecidos pela JSG em sua resposta ao questionário.

Para a construção do valor normal foram utilizados os dados relativos a custos variáveis, mão de obra e custos fixos reportados pela JSG na resposta ao questionário do exportador. Para a conversão de valores, de AED para US\$, utilizou-se a taxa de câmbio média de P5, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Na apuração das despesas gerais e administrativas e despesas financeiras, a empresa desatendeu ao que determinam as instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa. Tendo isso em mente, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir dos importes constantes dos demonstrativos financeiros dos anos de 2017 e 2018, pois cada demonstrativo abrange seis meses do período de análise de dumping. Os percentuais equivaleram a [CONFIDENCIAL]% para as despesas gerais e administrativas e [CONFIDENCIAL]% para as despesas financeiras.

Como não foi possível determinar quais foram as operações comerciais normais, também não foi possível apurar margem de lucro para a empresa, razão pela qual decidiu-se por adotar, a título de melhor informação disponível, a margem de lucro utilizada para a construção do valor normal para fins de abertura de 15,5%.

Considerando a metodologia detalhada anteriormente, construiu-se valor normal médio para a JSG, com base na média ponderada dos valores normais construídos para cada CODIP exportado para o Brasil em P5. Como fator de ponderação foram utilizados os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela empresa em P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da JSG, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 708,20/t (setecentos e oito dólares estadunidenses e vinte centavos por tonelada).

4.2.2.1.2. Do preço de exportação

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

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

Dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para o porto de embarque, seguro interno, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, seguro internacional, comissões, despesas com propaganda, outras despesas diretas de venda, custo de embalagem e as despesas indiretas de venda.

Os valores, reportados em AED, foram convertidos para US\$ por meio da taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Menciona-se que as informações relativas ao preço de exportação foram reportadas em moeda local, inclusive frete internacional.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSG, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 611,40/t (seiscentos e onze dólares estadunidenses e quarenta centavos por tonelada).

4.2.2.1.3. Da margem de dumping

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

No presente caso, comparou-se o valor normal construído médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos na condição ex fabrica em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os tubos vendidos.

A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
708,20	611,40	96,81	15,8%

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de US\$ 96,81/t (noventa e seis dólares estadunidenses e oitenta e um centavos por tonelada) nas exportações da JSG para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 15,8%.

4.2.3. Da Índia

4.2.3.1. Do Produtor/exportador Jindal Saw Limited

4.2.3.1.1. Do valor normal

Tendo em vista que a JSL não atendeu ao disposto nos itens B.1.2 e B.1.3 do questionário do exportador, que determinam que as informações referentes aos custos do produto similar deverão ser fornecidas individualmente para cada mês de P5, não foi possível determinar quais seriam as operações comerciais normais para fins do que dispõe o § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Desta forma, o valor normal foi construído, nos termos do art. 14, II, do Regulamento Brasileiro a partir dos dados fornecidos pela JSL em sua resposta ao questionário.

Para a construção do valor normal foram utilizados os dados relativos a custos variáveis, mão de obra e custos fixos reportados pela JSL na resposta ao questionário do exportador. Para a conversão de valores, de INR para US\$, utilizou-se a taxa de câmbio média de P5, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Na apuração das despesas gerais e administrativas e despesas financeiras, a empresa não atendeu ao que determinam as instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa. Tendo isso em mente, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir dos importes constantes do demonstrativo financeiro da empresa para o ano de 2017. Observe-se que o demonstrativo de 2017 abrange seis meses do período de análise de dano e que o demonstrativo de 2018, que conteria o período restante não foi entregue. Observe-se que de forma a permitir a justa comparação com o preço de exportação, foram deduzidos da rubrica “other expenses” os valores relativos a comissões sobre vendas, despesas com propagandas, despesas com frete e outras despesas de vendas. Os percentuais equivaleram a [CONFIDENCIAL]% para as despesas gerais e administrativas e [CONFIDENCIAL]% para as despesas financeiras.

Como não foi possível determinar quais foram as operações comerciais normais, também não foi possível apurar margem de lucro para a empresa, razão pela qual decidiu-se por adotar, a título de melhor

informação disponível, a margem de lucro utilizada para a construção do valor normal para fins de abertura de 15,5%.

Considerando a metodologia detalhada anteriormente, construiu-se valor normal médio para a JSL, com base na média ponderada dos valores normais construídos para cada CODIP exportado para o Brasil em P5. Como fator de ponderação foram utilizados os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela empresa em P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da JSG, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 934,28/t (novecentos e trinta e quatro dólares estadunidenses e vinte centavos e oito centavos por tonelada).

4.2.3.1.2. Do preço de exportação

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

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

Dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para o porto de embarque, seguro interno, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, seguro internacional, custo de embalagem e as despesas indiretas de venda. Ademais, foram adicionados ao preço de exportação os valores percebidos a título de reembolso de imposto.

Os valores, reportados em INR, foram convertidos para US\$ por meio da taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Menciona-se que as informações relativas ao preço de exportação foram reportadas em moeda local, inclusive frete internacional.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSL, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 579,75/t (quinhentos e setenta e nove dólares estadunidenses e setenta e cinco centavos por tonelada).

4.2.3.1.3. Da margem de dumping

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

No presente caso, comparou-se o valor normal construído médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos na condição ex fabrica em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os tubos vendidos.

A seguir, apresenta-se o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
934,28	579,75	354,53	61,2%

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de US\$ 354,53/t (trezentos e cinquenta e quatro dólares estadunidenses e cinquenta e três centavos por tonelada) nas exportações da JSL para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 61,2%.

4.2.4. Da conclusão preliminar sobre o dumping

As margens de dumping apuradas nos itens anteriores demonstram a existência 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. As margens de dumping não são de minimis, nos termos do artigo 31, inciso I do Regulamento Brasileiro.

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 dano à indústria doméstica.

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. Da avaliação cumulativa das importações

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

i) as margens relativas de dumping de cada uma das origens investigadas não foram de minimis, ou seja, não foram inferiores a 2% (dois por cento) do preço de exportação, nos termos do § 1º do citado artigo;

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

iii) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: a) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de tubos de ferro fundido que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados; e b) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substituíbilidade, sendo indiferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

5.1.2. Do volume das importações

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

Importações totais (em número-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	19.702.288,6	-	-	-
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 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% de 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%

5.1.3. 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 dano à indústria doméstica.

Valor das importações totais (em número-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	670.527,7	-	-	-
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

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

Preço das importações totais (em número-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, de 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 detalhados 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 número-índice de toneladas)

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	99,5	102,7	827,5	122,3
P3	61,2	235,2	131,8	68,0
P4	55,5	79,2	5,3	54,6
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 22,3% de P1 para P2 seguido de quedas de 44,4% de P2 para P3 e de 19,7% de P3 para P4. No período seguinte, de P4 para P5, foi registrado crescimento de 18,6%. 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 número-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	122,3	102,7	84,0	827,5	676,8
P3	68,0	235,2	346,0	131,8	194,0
P4	54,6	79,2	145,2	5,3	9,8
P5	64,7	238,9	369,2	2,4	3,7

A participação das importações investigadas no mercado brasileiro registrou queda de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, aumento de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, seguida de nova queda de [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e posterior aumento de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, de P1 para P5, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou [RESTRITO] p.p.

Já a participação das demais importações aumentou [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, e diminuiu nos intervalos seguintes: [RESTRITO] p.p., de P2 para P3; [RESTRITO] p.p., de P3 para P4; e [RESTRITO] p.p., de P4 para P5. Considerando todo o período analisado (de P1 para P5), a participação dessas importações no mercado brasileiro diminuiu [RESTRITO] 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 número-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	98,5
P3	84,1	235,2	279,5
P4	68,1	79,2	116,3
P5	71,2	238,9	335,7

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional manteve-se estável de P1 para P2, apresentou crescimento de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, queda de [RESTRITO] p.p. de P3 para P5 e aumento de [RESTRITO] 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 [RESTRITO] p.p.

5.4. Da conclusão a respeito das importações

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

- a) em termos absolutos, tendo passado de 3.415,4 t em P1 para 8.160,1 t em P5 (aumento de 4.744,7 t);
- b) relativamente ao mercado brasileiro, dado que a participação dessas importações passou de 2,6% em P1 para 9,6% em P5; e

(Fls. 43 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

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 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. DO DANO

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

Conforme explicitado no item 5, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, 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. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

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

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, 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. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice)

	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	104,0	99,5	95,7	278,3	267,6
P3	77,9	61,2	78,6	721,7	926,3
P4	67,0	55,5	82,8	511,8	763,7
P5	64,4	62,0	96,2	158,4	246,0

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou quedas sucessivas: 0,5% de P1 para P2, 38,4% de P2 para P3 e 9,4% de P3 para P4. De P4 para P5 foi observado o único crescimento da série, de 11,6%. 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 178,2% de P1 para P2 e de 159,4 % de P2 para P3 e caíram nos períodos seguintes: 29,1% de P3 para P4 e 69,1% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, de P1 para P5 as vendas externas aumentaram 58,4%.

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 (em número-índice)

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	99,5	122,3	81,3
P3	61,2	68,0	90,1
P4	55,5	54,6	101,7
P5	62,0	64,7	95,8

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro apresentou queda de [RESTRITO]p.p. de P1 para P2 e de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5 e crescimento de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3 e de [RESTRITO] p.p. de P3 para P4. Considerando-se todo o período de investigação (P1 a P5), verificou-se redução de [RESTRITO] 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 origens.

Mercado Brasileiro (em número-índice de %)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	81,3	84,0	676,8	100,0
P3	90,1	346,0	194,0	100,0
P4	101,7	145,2	9,8	100,0
P5	95,8	369,2	3,7	100,0

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

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

Para calcular a capacidade nominal a Saint-Gobain partiu da capacidade de fornecimento de metal, [CONFIDENCIAL] resultando em [CONFIDENCIAL]t por ano. Ocorre, porém, que o tubo acabado possui, além de metal, cimento em sua composição e para calcular a capacidade instalada de tubos acabados foi necessário adicionar fator de correção do cimento de [CONFIDENCIAL]%, que foi calculado por meio da média dos fatores de correção de cada DN da classe de pressão K7. Dessa forma, apurou-se capacidade instalada nominal de [CONFIDENCIAL]t/ano.

Para a capacidade efetiva, o potencial de fornecimento de metal, de [CONFIDENCIAL]t/dia, foi multiplicado por 345 dias no ano, pois a empresa concede 20 dias de férias coletivas, e multiplicado por [CONFIDENCIAL]% de eficiência de funcionamento do alto forno. Ao resultado foi acrescentado o percentual de [CONFIDENCIAL]%, relativo à adição do revestimento de cimento do tubo, e excluído o refugo, alcançando o resultado de 224.826 t/ano.

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. Destaque-se que a linha de produção de tubos de ferro fundido é exclusiva para a fabricação desse produto, razão pela qual não foi incluída a produção de outros produtos.

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

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção (Produto Similar)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	104,3	104,3
P3	100,0	84,1	84,1
P4	100,0	68,1	68,1
P5	100,0	71,2	71,2

A capacidade instalada, manteve-se constante durante todo o período de análise de dano. Por sua vez, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou crescimento de 4,3% de P1 para P2, quedas de 19,3% de P2 para P3 e de 19,1% de P3 para P4, seguido de aumento de 4,5% 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 [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, caiu [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, seguido de nova queda de [RESTRITO] p.p. de P3 para P4, apresentando novo aumento de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. De P1 para P5, o grau de ocupação da capacidade instalada caiu [RESTRITO] 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 [RESTRITO] toneladas. Destaque-se que as vendas internas e externas estão líquidas de devolução. As outras entradas/saídas referem-se a [CONFIDENCIAL].

Estoques (em número-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	99,5	278,3	[CONF.]	[CONF.]	69,3
P3	84,1	61,2	721,7	[CONF.]	[CONF.]	172,8
P4	68,1	55,5	511,8	[CONF.]	[CONF.]	161,8
P5	71,2	62,0	158,4	[CONF.]	[CONF.]	265,9

O volume do estoque final de tubos de ferro fundido da Saint-Gobain diminuiu 30,7% de P1 para P2, cresceu 149,3% de P2 para P3, com nova queda de 6,3% de P3 para P4, seguido de aumento de 64,3% de P4 para P5. Ao se considerar o período como um todo, de P1 para P5 o volume do estoque final da empresa aumentou 165,9%.

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 (em número-índice)

Período	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	69,3	104,3	66,5
P3	172,8	84,1	205,4
P4	161,8	68,1	237,7
P5	265,9	71,2	373,6

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

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de tubos de ferro fundido pela indústria doméstica. O regime de trabalho utilizado pela Saint-Gobain é o de produção em dois turnos de 8 horas cada.

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

Número Total de Empregados

	P1	P2	P3	P4	P5
Total empresa	100,0	106,1	76,4	80,4	73,1

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%.

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 número-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 número-índice)

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	114,9
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 a seguir.

Massa Salarial (em número-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%.

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 a seguir estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas.

Receita Líquida (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	Receita Total	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	% total	Valor	% total
P1	[CONFID.]	100,0	[CONFID.]	100,0	[CONFID.]
P2	[CONFID.]	94,8	[CONFID.]	238,5	[CONFID.]
P3	[CONFID.]	61,6	[CONFID.]	669,5	[CONFID.]
P4	[CONFID.]	56,1	[CONFID.]	393,2	[CONFID.]
P5	[CONFID.]	60,6	[CONFID.]	149,4	[CONFID.]

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% de P2 para P3 e 8,9% de P3 para P4. A única variação positiva do indicador ocorreu de P4 para P5, quando este cresceu 7,9%. De P1 para P5 a receita líquida com as vendas no mercado interno caiu 39,4%.

(Fls. 49 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

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%.

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, 15,6% de P3 para P4 e 2,1% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, houve queda de 37,3% na receita total.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, constantes do quadro a seguir, 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 número-índice de R\$ atualizados/t)

Período	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	95,3	85,7
P3	100,6	92,8
P4	101,1	76,8
P5	97,8	94,3

O preço médio de venda no mercado interno caiu 4,7% de P1 para P2, quando então sofreu dois aumentos sucessivos, de 5,5% de P2 para P3 e de 0,5% de P3 para P4. No intervalo seguinte, de P4 para P5, foi registrada queda de 3,3%. Nos extremos da série (P1 para P5), o indicador acumulou queda de 2,2%.

O preço de venda praticado com as vendas para o mercado externo flutuou durante o período de análise e apresentou quedas de 14,3% de P1 para P2 e 17,2% de P3 para P4 e aumentos de 8,2% de P2 para P3 e 22,8% de P4 para P5. De P1 para P5 o preço de venda para o mercado externo caiu 5,7%.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

O quadro a seguir 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 número-índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	94,8	61,6	56,1	60,6
CPV	100,0	100,0	66,2	61,8	72,5
Resultado Bruto	100,0	84,7	52,7	45,1	37,2
Despesas Operacionais	100,0	84,5	60,0	42,2	49,9
Despesas administrativas	100,0	80,7	108,8	105,2	114,2
Despesas com vendas	100,0	90,0	74,6	53,8	56,5
Resultado financeiro (RF)	100,0	67,0	70,3	(32,4)	(12,5)
Outras despesas (OD)	100,0	91,2	(117,0)	(46,1)	(35,8)
Resultado Operacional	100,0	84,8	44,7	48,3	23,3
Resultado Operacional s/RF	100,0	82,4	48,2	37,2	18,4
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	83,3	31,8	28,9	13,0

O resultado bruto da indústria doméstica variou negativamente em todos os períodos: 15,3% de P1 para P2, 37,8% de P2 para P3, 14,4% de P3 para P4 e 17,5% 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 62,8%.

O resultado operacional, por sua vez, registra diminuições de 15,2% de P1 para P2, 47,3% de P2 para P3, e 51,7% de P4 para P5. A única variação positiva da série foi observada de P3 para P4, quando o resultado operacional aumentou 7,9%. Na comparação de P5 com o início da série analisada (P1), observou-se redução acumulada de 76,7% no resultado operacional.

O resultado operacional, exceto resultado financeiro, apresentou quedas de 17,6% de P1 para P2, 41,4% de P2 para P3, 22,9% de P3 para P4 e 50,5% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a queda acumulada é equivalente a 81,6%.

Por fim, o resultado operacional da Saint-Gobain, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou quedas de 16,7% de P1 para P2, 61,8% de P2 para P3, 9,1% de P3 para P4 e 55% de P4 para P5. Quando analisado o período completo de análise, observa-se queda de 87% no resultado operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas.

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

Margens de Lucro (em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF e OD	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]

A margem bruta caiu em todos os períodos: [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. De P1 para P5 a margem bruta da indústria doméstica sofreu diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p.

(Fls. 51 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

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 margem operacional, exceto resultado financeiro, caiu em todos os períodos: [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 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, foram observadas quedas de [CONFIDENCIAL] p.p., de P1 para P2; [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3; e [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 para P5. De P3 para P4 o indicador permaneceu estável.

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

Demonstrativo de Resultados (em R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	95,3	100,6	101,1	97,8
CPV	100,0	100,5	108,0	111,3	117,0
Resultado Bruto	100,0	85,1	86,1	81,3	60,1
Despesas Operacionais	100,0	85,0	97,9	76,1	80,5
Despesas administrativas	100,0	81,2	177,6	189,5	184,3
Despesas com vendas	100,0	90,5	121,8	97,0	91,2
Resultado financeiro (RF)	100,0	67,3	114,9	(58,3)	(20,1)
Outras despesas (OD)	100,0	91,7	(191,0)	(83,1)	(57,8)
Resultado Operacional	100,0	85,3	73,0	87,0	37,7
Resultado Operacional s/RF	100,0	82,8	78,8	67,0	29,7
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	83,7	51,9	52,1	21,0

O CPV unitário, apresentou crescimento de 0,5% de P1 para P2, 7,5% de P2 para P3, 3,0% de P3 para P4 e 5,2% P4 para P5. Dessa forma, quando comparados os extremos da série, de P1 para P5 o CPV unitário cresceu 17%.

O resultado bruto unitário da Saint-Gobain apresentou reduções nos seguintes períodos: 14,9% de P1 para P2, 5,5% de P3 para P4 e 26,1% de P4 para P5. A única variação positiva ocorreu de P2 para P3, quando o indicador cresceu 1,1%. Na análise do período completo (de P1 para P5), o resultado bruto unitário teve queda de 39,9%.

O resultado operacional unitário apresentou quedas de 14,7% de P1 para P2 e de 14,4% de P2 para P3, aumento de 19,1% de P3 para P4 e nova queda de 56,7% de P4 para P5. No acumulado, o resultado decresceu 62,3% de P1 para P5.

O resultado operacional unitário, sem resultado financeiro, apresentou quedas em todos os períodos: 17,2% de P1 para P2, 4,9% de P2 para P3, 14,9% de P3 para P4 e 55,7% de P4 para P5. No acumulado, o resultado decresceu 70,3% de P1 para P5.

O resultado operacional unitário, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas apresentou as seguintes variações: -16,3%, de P1 para P2; -38%, de P2 para P3; +0,3%, de P3 para P4; e -59,7%, de P4 para P5. De P1 para P5 o referido resultado unitário registrou queda de 79%.

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 número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos Variáveis	100,0	102,7	101,8	102,4	101,5
1.1 Matéria-prima ¹	100,0	104,4	90,3	78,3	79,9
1.2 Outros Insumos ²	100,0	126,0	133,4	152,1	142,6
1.3 Utilidades ³	100,0	86,5	111,9	141,0	135,7
1.4 Outros custos variáveis ⁴	100,0	128,7	164,5	114,6	132,6
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	98,8	105,0	110,2	107,4

¹ Nota: A rubrica “matéria-prima” inclui carvão vegetal, minério, pelota, sucata de aço e outras matérias primas para fabricação do metal.

² Nota: A rubrica “outros insumos” inclui cimento, zinco, coquilhas, tintas, areia e outros insumos.

³ Nota: A rubrica “utilidades” inclui outros insumos, manutenção e energia elétrica.

⁴ Nota: A rubrica “outros custos variáveis” inclui os custos de transformação dos tubos em tubos com flange e os custos com contraflanges.

Verificou-se que o custo de produção unitário caiu 1,2% de P1 para P2 e aumentou nos intervalos seguintes: 6,2% de P2 para P3 e 5% de P3 para P4. No intervalo posterior, de P4 para P5, o custo de produção caiu 2,6%. Ao se considerar os extremos da série, o custo de produção aumentou 7,4% 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 7,4%.

6.1.7.2. Da relação custo/preço

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

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

Período	Custo de Produção (A) (R\$ atualizados/t)	Preço no Mercado Interno (B) (R\$ atualizados/t)	(A) / (B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	98,8	95,3	103,7
P3	105,0	100,6	104,3
P4	110,2	101,1	109,0
P5	107,4	97,8	109,8

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 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 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, EAU 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.

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido a partir dos dados das vendas líquidas, calculados para cada código de identificação de produto (CODIP). Destaca-se que os valores e as respectivas quantidades de devoluções foram alocados às vendas do produto similar doméstico para o mercado interno proporcionalmente à quantidade vendida de cada operação reportada, considerando cada um dos períodos de análise de dano.

O preço da indústria doméstica, para efeito de justa comparação com o preço do produto importado, foi ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas. Nesse ponto, cumpre ressaltar que essa ponderação considerou: a) a característica do CODIP referente ao diâmetro nominal do tubo, dado ser essa a única passível de identificação em todas as operações de importação constantes dos dados da RFB; e b) a categoria do cliente

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 detalhados 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 14,2% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação

constantes dos dados da RFB. Esse percentual foi obtido a partir das respostas aos questionários dos importadores.

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 (II), ao AFRMM e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

O quadro a seguir 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 (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100,0	102,2	111,9	122,7	102,6
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	102,5
CIF Internado (R\$/t)	100,0	92,7	101,7	111,1	93,0
CIF Internado (R\$ atualizados/t)	100,0	87,0	92,8	92,9	74,7
Preço Ind. Doméstica (R\$ atualizados/t)	100,0	103,6	111,9	113,4	101,6
Subcotação (R\$ atualizados/t)	100,0	462,6	526,9	558,7	685,5

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. É importante observar que o montante da subcotação apresentou sucessivos aumentos durante o período de análise de dano: 362,6% de P1 para P2, 13,9% de P2 para P3, 6% de P3 para P4 e 22,7% de P4 para P5. Considerando o intervalo de P1 para P5, a subcotação aumentou 585,5%.

Como observado nos itens 6.1.6.2 e 6.1.7.1 deste documento, 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 dano, conforme apresentado anteriormente. Ao se considerar os extremos da série, verificou-se que o custo de produção aumentou 7,4% de P1 para P5. 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 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.

6.1.8. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping dos produtores/exportadores do produto objeto da investigação identificados em P5, da China, Emirados Árabes Unidos e Índia, afetou a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando que o montante correspondente ao valor normal representa o menor preço pelo qual uma empresa pode exportar determinado produto sem incorrer na prática de dumping, procurou-se quantificar a qual valor os tubos de ferro fundido chegariam ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele preço fosse praticado nas suas exportações.

Para isso, os produtores/exportadores de cada origem foram classificados em três grupos, a saber:

I) Grupo 1: empresas que responderam adequadamente ao questionário do produtor/exportador e tiveram suas margens de dumping apuradas individualmente;

II) Grupo 2: empresas identificadas, porém não selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador; e

III) Grupo 3: empresas que, embora selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador, permaneceram silentes.

Especificamente em relação à China, considerando-se que não houve nenhuma resposta dos produtores/exportadores daquele país, todas as empresas identificadas foram enquadradas no Grupo 3.

Para as empresas do Grupo 1, calculou-se valor normal, na condição CIF internado, a partir do valor normal construído com base nas respostas ao questionário. Utilizou-se como base o valor normal construído na condição de comércio ex fabrica. Adicionaram-se as despesas necessárias para levar a mercadoria até o porto brasileiro. Essas despesas foram apuradas com base nos dados de cada empresa e, quando necessário, nos dados de importação fornecidos pela RFB. Também foram somados o II, o AFRMM e as despesas de internação.

Para o preço da indústria doméstica considerou-se o valor ex fabrica (líquido de abatimentos, frete interno, seguro interno, tributos e devoluções) atribuído às combinações CODIPs/categoria de cliente para os quais houve exportação do produto objeto da investigação de cada empresa para o Brasil em P5.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido para dólares estadunidenses considerando a taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data de cada operação de venda.

Para as empresas do Grupo 3, o valor normal, na condição FOB, foi calculado por meio da mesma metodologia utilizada para fins de início da investigação. O valor normal FOB foi convertido para a condição CIF internado por meio da adição do frete e do seguro internacionais, do II, do AFRMM e das despesas de internação, apurados conforme descrito anteriormente. Já o preço da indústria doméstica para o Grupo 3 também levou em conta o valor ex fabrica (líquido de abatimentos, frete interno, seguro interno, tributos e devoluções).

A partir da metodologia descrita anteriormente, constatou-se que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro, em média, US\$ 477,71/t (quatrocentos e setenta e sete dólares estadunidenses e setenta e um centavos por tonelada) acima do preço praticado pela indústria doméstica, inexistindo, nestas condições, subcotação.

6.1.9. 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 peticionária.

Fluxo de Caixa (em número-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.

6.1.10. Do retorno sobre os investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, 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 ativos da empresa como um todo, e não somente os relacionados ao produto similar.

Retorno dos Investimentos (em número-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 dano, de P1 para P5 houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. do indicador em questão.

6.1.11. 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 análise de dano.

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número-índice 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 dano, conclui-se que a capacidade de captar recursos ou investimentos da Saint-Gobain não foi impactada de forma adversa pelas importações a preços de dumping. Ademais, conforme informações da Saint-Gobain, a empresa não buscou recursos no sistema nacional para atender sua demanda financeira, [CONFIDENCIAL].

6.2. Das manifestações a respeito do dano

As importadoras Hidroluna e Tubos Ipiranga, nas manifestações protocoladas dia 23 de agosto de 2018, alegaram que os requisitos formais para apuração do dano apresentados pela peticionária tentariam “elidir através desta investigação a prática comercial estabelecida que supre a indústria doméstica responsável pela movimentação de milhões de dólares por ano, que gera centenas de empregos e consequente crescimento de divisas para o país”.

As empresas afirmaram que não corroborariam para a construção de um cenário premeditado que tentaria induzir a autoridade investigadora brasileira ao erro com a argumentação de que haveria um quadro de dano enfrentado pela indústria doméstica em virtude das importações investigadas. As manifestações destacaram que a justa concorrência e a diversificação de mercado beneficiariam o consumidor final e que não poderiam ser categorizadas como concorrência desleal. Evocaram a normativa revogada do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995 (artigos 29 e 30), e declararam que a determinação de dano requereria provas objetivas, mas que a peticionária teria se furtado de apresentar dados reais das origens investigadas e também acerca de suas importações.

As importadoras realizaram “análise do tema central desta investigação ao abrigo do regramento vigente” a partir de dados presentes no parecer de início (mercado brasileiro) e declararam não haver cenário de dano, mas tão somente uma oscilação normal considerando a queda de obras governamentais de saneamento em decorrência da crise econômica brasileira, bem como o crescimento de importações da peticionária devido ao sinistro ocorrido em sua planta, de P2 para P3. Foi afirmado, ainda, que os dados apresentados pela indústria doméstica seriam inverossímeis e discrepantes.

6.3. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações a respeito do dano

Conforme indicado no item 1.6 deste documento, foi realizada verificação in loco na Saint-Gobain e, como resultado do procedimento, foram consideradas válidas as informações fornecidas pela empresa ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Nesse sentido, é improcedente a afirmação das importadoras Hidroluna e Tubos Ipiranga de que os dados apresentados pela petionária seriam inverossímeis e discrepantes, sendo que tais dados foram objeto de análise minuciosa pela equipe verificadora, conforme consta do relatório de verificação acostado aos autos do presente processo.

Acerca da análise dano com base no Decreto nº 1.602, de 1995, cumpre destacar que tal normativa foi revogada com o advento do Decreto nº 8.058, de 2013, cujos dispositivos para análise do dano foram estritamente observados pela autoridade investigadora.

Sobre questões relacionadas à “justa concorrência e a diversificação de mercado”, cabe ressaltar que o direito da concorrência foge à competência deste Departamento. O que se busca avaliar com a presente investigação, e que preliminarmente ficou evidente, é que práticas desleais de comércio internacional, como as exportações para o Brasil a preço de dumping realizadas pelas origens investigadas, provocam dano à indústria doméstica. Cumpre destacar que toda avaliação realizada foi norteada pela legislação nacional vigente, amparada pela legislação multilateral.

As alegações das importadoras de que o dano apresentado pela petionária teria sido causado pela oscilação/queda do mercado brasileiro e pelo crescimento das importações não investigadas em P2 e P3 serão devidamente tratadas adiante, respectivamente, nos itens 7.2.3 e 7.2.1 deste documento.

6.4. Da conclusão preliminar sobre o 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 47.069,6 t (-38%);

b. o mercado brasileiro apresentou retração de 35,3% de P1 para P5. Nesse mesmo interregno, as vendas da indústria doméstica perderam 4 p.p. de participação de mercado, enquanto as importações das origens investigadas ganharam 7 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 (4,5%), 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 3,3% de P4 para P5 e 2,2% de P1 para P5. A receita líquida obtida pela indústria doméstica no mercado interno apresentou queda de 39,4% de P1 para P5;

e. o custo de produção aumentou 7,4% de P1 para P5. Com isso, a relação custo de produção/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5. Apesar da queda de 2,6% no custo de produção registrada de P4 para P5, o preço de venda foi reduzido em 3,3% o que fez com a relação custo/preço aumentasse [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5;

f. o resultado bruto verificado em P5 foi 17,5% menor do que o observado em P4 e 62,8% 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 51,7% e a margem, [CONFIDENCIAL] p.p. De P1 a P5, o resultado operacional teve retração de 76,7% e a respectiva margem, [CONFIDENCIAL] p.p.;

h. o resultado operacional, exceto resultado financeiro, também encolheu: 50,5% de P4 para P5 e 81,6% 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 50,5% de P4 para P5 e 81,6% 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 26,1% de P4 para P5 e 40% de P1 para P5. O resultado operacional seguiu tendência similar: queda de 56,7% de P4 para P5 e de 62,3% de P1 para P5.

Ao longo do período de análise de dano, a indústria doméstica diminuiu suas vendas, resultados (seja bruto ou operacional) e lucratividade. Apesar da queda no mercado brasileiro ao longo do período de análise 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 dano à indústria doméstica no período analisado.

7. DA CAUSALIDADE

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

7.1. Do impacto das importações 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 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, 35,3%.

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 22,3%, acompanhado de aumento das importações totais. Apesar de a indústria doméstica ter reduzido suas vendas de fabricação própria em 0,5% no intervalo, parte significativa das importações das outras origens foram realizadas pela própria indústria doméstica para atender à demanda do mercado após o incêndio ocorrido na Saint-Gobain ([RESTRITO]%).

De P2 para P3, em que pese a redução de 44%,4 do mercado brasileiro, verificou-se aumento de 129,1% no volume importado das origens investigadas. Já os indicadores da indústria doméstica começaram a se deteriorar, com destaque para:

i) queda de 38,4% e 19,3% das vendas internas e da produção, respectivamente;

ii) redução da receita líquida em 35%;

iii) deterioração do resultado bruto em 37,8% e da respectiva margem em [CONFIDENCIAL] p.p.;

iv) piora de todos os resultados e margens operacionais: queda de 47,3% no resultado operacional e de [CONFIDENCIAL] p.p. na respectiva margem, queda de 41,4% no resultado operacional exceto resultado financeiro e de [CONFIDENCIAL] p.p. na respectiva margem e queda de 61,8% no resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e [CONFIDENCIAL] p.p. na margem respectiva.

v) aumento do custo de produção em 6,2%, não acompanhado por elevação proporcional no preço de venda (elevação de 5,5%), de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P3 comparativamente a P2.

Ainda neste interregno, o preço ponderado da indústria doméstica apresentou aumento superior ao observado no preço CIF internado ponderado das importações investigadas, o que não impediu que seu preço fosse suprimido, fazendo com que a subcotação fosse elevada para R\$ 852,49/t em P3.

De P3 para P4, o mercado brasileiro sofreu nova redução de 19,7%, intervalo no qual as importações das origens investigadas também apresentaram queda de 66,3%, atingindo seu menor nível no período de análise de dano. Nesse intervalo, a indústria doméstica ganhou [RESTRITO] p.p. de participação no mercado, enquanto a participação perdida pelas importações investigadas no mercado foi [RESTRITO]p.p.

Nesse interregno, vários indicadores da indústria doméstica continuaram a agravar-se. As vendas no mercado interno caíram 9,4% e a produção, 19,1%, por exemplo. Ademais, a recuperação na participação de mercado ocorreu às custas da deterioração de vários indicadores financeiros. Houve queda na receita líquida (8,9%), no resultado bruto (14,4%), e na margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.). O resultado operacional exceto resultado financeiro e sua respectiva margem apresentaram quedas de 22,9% e de [CONFIDENCIAL] p.p. respectivamente. O resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais teve queda de 9,1% e sua respectiva margem manteve-se constante no período em questão.

Mais uma vez, houve elevação do custo de produção em 5%, não acompanhado por elevação proporcional no preço de venda (elevação de 0,6%), de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 comparativamente a P3.

De P4 para P5, o mercado brasileiro apresentou recuperação de 18,6% e as importações investigadas saltaram 201,6%. Dessa forma, as importações investigadas lograram ganhar participação no mercado brasileiro ([RESTRITO] p.p.) em detrimento da indústria doméstica que perdeu participação ([RESTRITO] p.p.).

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

vi) queda do resultado e margem bruta em 17,5% e [CONFIDENCIAL] p.p.;

vii) decréscimos em todos os resultados e margens operacionais: resultado operacional e respectiva margem diminuíram 51,7% e [CONFIDENCIAL]p.p.; resultado operacional exceto resultado financeiro e respectiva margem, 50,5% e [CONFIDENCIAL]p.p.; e resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais e respectiva margem, 55% e [CONFIDENCIAL]p.p.;

viii) o custo de produção caiu proporcionalmente (2,6%) menos que o preço (3,3%), 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 10,4%, resultando, em P5, na maior subcotação averiguada no período de análise.

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

ix) queda nas vendas no mercado interno (38%) e na produção (28,8%);

xi) diminuição da receita líquida em 39,4%;

xii) deterioração do resultado bruto em 62,8%, bem como queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem bruta;

xiii) piora em 76,7% do resultado operacional e redução da margem respectiva em [CONFIDENCIAL] p.p.;

xiv) desconsiderando-se o resultado financeiro, resultado operacional e a margem operacional, decresceram 81,6% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente;

xv) quando se excluem, além do resultado financeiro, as outras despesas, o resultado operacional agravou-se em 87%, e a margem respectiva decresceu [CONFIDENCIAL] p.p.;

xvi) queda de 25,3% no preço CIF internado ponderado das importações investigadas;

xvii) incremento de 585,5% na subcotação se compararmos o preço CIF internado já ponderado das importações investigadas com preço praticado pela petionária também ponderado; e

xviii) aumento de 138,9% no volume total de tubos de ferro fundido importados das origens investigadas.

Verificou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação das importações do produto objeto da investigação. Contudo, considerando a importância da análise de outros fatores relevantes que possam ter causado o eventual

dano à indústria doméstica neste caso específico, tais como a contração de mercado, fatores como este foram analisados a seguir, com vistas a separar e distinguir os seus efeitos, de forma a determinar se as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência do dano à indústria doméstica. Adianta-se que, depois de realizadas as análises pertinentes, pôde-se concluir 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 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 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 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:

Subcotação do Preço das Importações das Outras Origens (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100,0	83,4	88,1	95,6	128,8
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	40,1	42,2	32,2	25,7
AFRMM (R\$/t)	100,0	77,1	90,4	28,8	46,1
Despesas de Internação (R\$/t)	100,0	83,4	88,1	95,6	128,8
CIF Internado (R\$/t)	100,0	75,6	80,1	82,9	108,8
CIF Internado (R\$ atualizados/t)	100,0	71,0	73,1	69,3	87,4
Preço Ind. Doméstica (R\$ atualizados/t)	100,0	88,2	97,5	105,8	107,2
Subcotação (R\$ atualizados/t)	(100,0)	52,9	102,8	193,5	54,8

O preço CIF internado ponderado em reais por tonelada das origens não investigadas teve comportamento decrescente de P1 para P5 e esteve subcotado em relação ao preço ponderado da indústria doméstica entre P2 e P5. Apesar da subcotação observada neste período, contudo, estas importações praticamente foram eliminadas do mercado, já que se reduziram em 99,7%, enquanto que as importações investigadas cresceram 132,7%. 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.

Diante do exposto, conclui-se 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 anteriormente, 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 pode ser atribuído o 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, o dano à indústria doméstica apontados anteriormente não pode ser exclusivamente atribuído 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.

Para fins de início da investigação, 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 em que a indústria doméstica apresentou seu maior volume de vendas. A tabela a seguir demonstra essa primeira etapa do exercício:

(em número-índice)

Período	Vendas Internas Indústria Doméstica (t)	Vendas Indústria Doméstica Ajustadas (t)	Aumento nas Vendas Internas da ID (t)
P1	100,0	100,0	[CONFID.]
P2	99,5	100,0	[CONFID.]
P3	61,2	100,0	[CONFID.]
P4	55,5	100,0	[CONFID.]
P5	62,0	100,0	[CONFID.]

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 a seguir:

(em número-índice)

Período	Exportações ID (t) (a)	Exportações ID com ajuste (t) (b)	Aumento nas exportações da ID (t) (c) = (a) - (b)
P1	100,00	100,00	[CONFID.]
P2	278,3	278,3	[CONFID.]
P3	721,7	721,7	[CONFID.]
P4	511,8	721,7	[CONFID.]
P5	158,4	721,7	[CONFID.]

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

(em número-índice)

Período	Produção (t)	Aumento nas vendas internas da ID (t)	Aumento nas exportações da ID (t)	Produção ajustada (t)
P1	100,0	[CONFID.]	[CONFID.]	100,0
P2	104,2	[CONFID.]	[CONFID.]	106,0
P3	84,2	[CONFID.]	[CONFID.]	122,5
P4	67,9	[CONFID.]	[CONFID.]	117,2
P5	71,5	[CONFID.]	[CONFID.]	123,4

Considerando que o aumento do volume de produção leva à 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 a seguir. 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.

(em número-índice)

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	-0,1%
P3	122,5	93,1	76,1	101,7	94,8	104,1	-8,7%
P4	117,2	84,6	72,2	104,9	96,1	110,2	-12,6%
P5	123,4	86,1	69,8	102,0	93,4	107,0	-12,5%

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 a seguir:

Demonstrativo de Resultados (em número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	95,3	100,6	101,1	97,8
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 número-índice de %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF e OD	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]

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 P4 para P5, quando as importações investigadas aumentaram 201,6%, seriam observadas quedas em todas as margens: margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional exceto resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.). De P1 para P5 seriam observadas quedas na margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.) e na margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.).

Dessa forma, mesmo que a redução do mercado verificada em P5 possa ter impactado os indicadores da indústria doméstica, concluiu-se, quando do início da investigação, que o dano constatado durante o período analisado foi ocasionado, 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.

De forma a aprofundar a análise da contração da demanda no mercado brasileiro, foi realizado novo exercício. No que tange à análise realizada para fins de início da investigação, a acumulação dos efeitos da contração de mercado e da queda das exportações estaria sobrestimando os efeitos desses outros fatores, uma vez que a própria contração da demanda interna (principal destino das vendas domésticas) aumentou a disponibilidade do produto similar. Assim, essa situação contribuiu para a elevação das exportações da indústria doméstica como forma de reduzir os custos relacionados à estocagem do produto. Para fins de determinação preliminar, a metodologia utilizada foi idêntica à apresentada no exercício anterior, porém foi considerado que os impactos da queda do mercado tiveram reflexos diretos na produção. Dessa forma, de modo a separar e distinguir os efeitos da contração do mercado sobre os indicadores de custo e rentabilidade da indústria doméstica, considerou-se, para fins de determinação preliminar, mais apropriado fixar a produção no nível de P2, período que apresentou o segundo maior volume de vendas no mercado brasileiro e maior volume de produção por parte da indústria doméstica.

(em número-índice)

Período	Produção (t)	Produção ajustada (t)
P1	100,0	100,0
P2	104,2	104,2
P3	84,2	104,2
P4	67,9	104,2
P5	71,5	104,2

Novamente, considerando que o aumento do volume de produção leva à 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 a seguir.

(em número-índice)

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	104,2	91,9	88,2	102,6	98,8	98,8	0,0%
P3	104,2	93,1	89,4	102,9	99,3	105,0	-5,4%
P4	104,2	84,6	81,2	105,1	98,8	110,2	-10,4%
P5	104,2	86,1	82,6	102,6	97,3	107,4	-9,3%

Foram executadas as mesmas etapas do exercício anterior e as despesas operacionais foram objeto de novo rateio, utilizando os mesmos critérios utilizados pela Saint-Gobain para o rateio dessas despesas, alterando, porém [CONFIDENCIAL]. Considerou-se que o aumento da produção levaria ao aumento das vendas internas e para calcular o novo volume de vendas internas foi utilizada a participação das vendas, nos mercados interno e externo, no total de vendas da indústria doméstica, tal como apresentado no item 6.1.1 deste documento.

Dessa forma, como resultado no aumento da produção, o demonstrativo de resultados e as margens apresentariam a seguinte evolução:

Demonstrativo de Resultados (em número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	95,3	100,6	101,1	97,8
CPV Ajustado	100,0	100,5	102,2	99,7	106,1
Resultado Bruto	100,0	85,1	97,4	104,0	81,4
Despesas Operacionais	100,0	85,0	68,7	49,9	61,1
Despesas administrativas	100,0	81,2	124,1	121,4	133,8
Despesas com vendas	100,0	90,8	86,9	64,9	72,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	68,0	75,4	-32,4	-12,6
Outras despesas (OD)	100,0	91,7	-133,5	-53,3	-42,0
Resultado Operacional	100,0	85,3	129,7	164,9	104,3
Resultado Operacional s/RF	100,0	82,7	121,6	135,6	86,9
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	83,6	96,2	116,7	74,1

Margens de Lucro (em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]
Margem Operacional s/RF e OD	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]	[CONFID.]

A análise dos dados ajustados indica que, se a produção da Saint-Gobain tivesse se mantido no patamar de P2, ainda assim a indústria doméstica experimentaria os efeitos danosos das importações a preço de dumping. De P4 para P5, quando as importações investigadas aumentaram 201,6%, seriam observadas quedas em todas as margens: margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional exceto resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.). De P1 para P5 seriam observadas quedas na margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.) e na margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.).

Destaque-se que 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 58,4% de P1 a P5. Enquanto em P1 as exportações representavam 2,5% das vendas totais, esse percentual subiu para 6,9% em P2 e alcançou seu pico em P3, com 23,4%. A partir de então o volume exportado passou a cair, representando 19,3% 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 de fabricação própria e que, após a recuperação de 18,6% do mercado brasileiro ocorrida de P4 para P5 o produto que antes era exportado voltou a ser direcionado para o mercado brasileiro. Ainda assim, de P1 a P5 as exportações brasileiras de tubos de ferro fundido de fabricação própria aumentaram 58,4%.

Cabe, por fim, assinalar, que ao longo de todo o período investigado a indústria doméstica apresentou capacidade ociosa, de maneira que as exportações por ela efetuadas não foram realizadas em detrimento de produção para venda no mercado interno.

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 o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica,

7.3. Das manifestações acerca donexo de causalidade

A Hidroluna, em resposta ao questionário do importador, apresentou suposição de que a planta da peticionária utilizasse de tecnologias menos avançadas e que haviam falhas em seu processo produtivo, e foi inferido que [CONFIDENCIAL].

A produtora indiana JSL, em 15 de agosto de 2018, apresentou manifestação alegando inexistência de nexo de causalidade entre o dano enfrentado pela Saint-Gobain e as importações investigadas. A empresa destacou que a falta de nexo de causalidade inviabilizaria a aplicação de medida antidumping provisória solicitada pela peticionária, sendo que os dados de dano apresentados pela peticionária permitiriam a compreensão de que as importações investigadas não estariam exercendo pressão sobre seus preços e que as dificuldades enfrentadas pela produtora nacional se dariam por condições de mercado. Na sequência, foram elencados os motivos pelos quais haveria a inexistência causalidade, tais como:

i) importações não exerceriam pressão efetiva sobre os preços da Saint-Gobain: as importações investigadas não seriam capazes de disciplinar os preços da peticionária pela sua baixa penetração no mercado nacional, oriunda da existência de normas técnicas brasileiras e da proeminência de licitações públicas que demandam fornecedores brasileiros, mesmo que de produto importado. Ademais, foi alegado que o produto investigado não concorreria com o similar nacional pela independência dos preços praticados, vislumbrado pela manutenção do alto grau de participação da peticionária no mercado brasileiro;

ii) eventuais dificuldades enfrentadas pela peticionária seriam explicadas pela forte contração da demanda doméstica por tubos de ferro fundido: a indiana destacou que a crise econômica brasileira levou à paralisação de obras públicas, principal demandante de tubos de ferro no país, culminando na redução do mercado nacional desse produto e afetando as vendas da produtora nacional. Foi apontado também que houve mudança na destinação de recursos públicos que antes iriam para obras de saneamento, mas que em decorrência da crise hídrica, foram realocados para obras de captação de água, afetando ainda mais as vendas da Saint-Gobain;

iii) a concorrência com fabricantes nacionais de tubos de outros materiais: arguiu-se que a presença de competidores nacionais que produzem tubos de outros materiais (PFVC, PVC e aço), que seriam substitutos do tubo de ferro confeccionado pela peticionária, seria fator relevante para limitar a capacidade da empresa de repassar aumentos de custos e manter a lucratividade obtida antes da crise econômica.

As empresas Hidroluna e Tubos Ipiranga alegaram em manifestação que não haveria dano à indústria doméstica em razão das importações investigadas de tubo de ferro fundido. As empresas arguíram que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro teria sido “insípiente” (sic), existindo a partir de P3.

As importadoras apresentaram excertos do artigo 32 do Regulamento Brasileiro e realizaram as seguintes ponderações: i) os volumes das importações originárias da Índia e do EAU seguiram “a mesma

linha tênue /crescente de vendas, sempre muito distante da curva de fornecimento da indústria doméstica”, demonstrando que essas importações não afetaram a indústria doméstica; ii) a redução das vendas para o mercado interno da peticionária ocorreram devido a fatores externos (incêndio na planta, estratégia de posicionamento no mercado, crise econômica no Brasil, instabilidade cambial, etc); iii) importações realizadas pela Saint-Gobain, em função de sua produção não ser suficiente para atender a demanda interna, denotam que há espaço no mercado brasileiro para “livre e saudável prática da concorrência mercadológica”; iv) e v) as importações não geraram impacto sobre a indústria doméstica, principalmente em P5, visto que continuaram com maior participação no mercado brasileiro.

Na sequência, foram apresentadas notícias divulgadas pela mídia sobre a peticionária e questionada a existência de dano enfrentado pela Saint-Gobain Canalização visto que a empresa teria crescido 10% mesmo com o sinistro na planta e a realização de importações, já que sua produção não atenderia a demanda nacional. Como conclusão, afirmou-se que os dados fornecidos pela peticionária não comprovariam o dano por ela percebido, que aumento das importações de P1 a P5 teria sido significativo devido a entrada de tubos de outras origens que não as investigadas, tais como França e Espanha e que seria falácia alegar que o aumento das importações teria causado supressão e depressão nos preços da indústria doméstica. Foi alegado que o dano teria ocorrido em decorrência da crise econômica no Brasil e pela substituição do tubo de ferro fundido pelos confeccionados por outros materiais, que de acordo com as importadoras, seriam similares entre si. Postulou-se ainda, que:

[...] além dos incentivos governamentais que a Peticionaria recebe, também quer usar a máquina pública a seu favor, postulando a inviabilidade das importações, somente das origens investigadas, logicamente não de países que ela opera, para garantir reserva de mercado, a qual se consubstancia claramente em PRÁTICA DE CONCORRÊNCIA DESLEAL.

Ao final, solicitou-se que fosse sugerido à CAMEX (Câmara de Comércio Exterior) e à SECEX, pela autoridade investigadora em seu parecer de determinação preliminar, o encerramento da investigação por falta de elementos legais concretos que comprovem a existência de nexo de causalidade entre o dano apresentado pela peticionária e as importações investigadas.

7.4. Dos comentários do DECOM acerca das manifestações

Com relação aos motivos elencados pela JSL, Hidroluna e Tubos Ipiranga pelos quais haveria inexistência de nexo de causalidade, faz-se necessário repisar algumas informações já pontuadas neste documento. As importações investigadas estiveram subcotadas de P1 a P5 em relação ao preço de venda praticado pela peticionária no mercado interno; comparando-se um período com seu subsequente percebeu-se que, enquanto houve incremento de 17% no CPV, o preço do similar nacional apresentou queda de 2,2% entre P1 e P5. Consoante o exposto, fica evidente que as importações investigadas exerceram sim pressão no preço da indústria doméstica, tanto é que este foi suprimido e deprimido. O item 7.2.3 apresentou exercícios com vistas à separação e distinção dos efeitos da contração da demanda sobre a indústria doméstica, por meio do qual se concluiu, preliminarmente, que a despeito dos efeitos desse outro fator, ainda assim haveria dano material causado à indústria doméstica por conta das importações objeto de dumping.

Mesmo que a participação da peticionária ([RESTRITO]%) no mercado brasileiro continue maior que a fatia das importações investigadas ([RESTRITO]%) em P5, convém destacar que de P1 a P5 a participação das origens investigadas cresceu [RESTRITO] p.p., enquanto a parte ocupada pela indústria doméstica caiu [RESTRITO] p.p. A queda na participação ocorreu mesmo com a Saint-Gobain rebaixando seus preços, apesar do aumento do custo.

Conforme destacado no item 6.1.3 deste documento, a capacidade de produção da peticionária é perfeitamente capaz de atender a demanda nacional ([RESTRITO]% acima da quantidade que compôs o mercado brasileiro de P2, o maior da série), contudo, em P2 e P3 a empresa importou tubos de ferro fundido de origens não investigadas em maior quantidade em decorrência do incêndio em sua planta. Após o reparo do sinistro, ocorrido em P2, a empresa diminuiu paulatinamente suas importações do produto similar, zerando-as em P4 e P5. O item 7.1 deste documento trouxe maiores esclarecimentos sobre as importações não investigadas.

A suposição de que a planta da peticionária se utilizou de tecnologias menos avançadas e que haveriam falhas em seu processo produtivo não serão tratadas, pois, conforme pontuado pela própria Hidroluna, são apenas suposições e não foram acompanhadas de elementos de prova que possibilitem sua análise.

As alegações de que o dano apresentado pela peticionária teria sido ocasionado pela concorrência com fabricantes nacionais de outros tipos de tubo que supostamente seriam similares ao produzido pela Saint-Gobain não serão tratadas em sede de determinação preliminar, pois não há elementos nos autos que conduzam para uma avaliação objetiva, pela autoridade investigadora, sobre esse assunto. As partes interessadas serão instadas a apresentar elementos probatórios e esses, quando disponíveis, serão analisados.

7.5. Da conclusão sobre a causalidade

Considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, verificou-se que as importações das origens investigadas a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência do dano à indústria doméstica constatado no item 6 deste documento.

8. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

Em resposta ao questionário do importador, protocolada em 14 de junho de 2018, a Construtora Elevação mencionou que, estrategicamente, mesmo não havendo diferença significativa entre o preço internado do produto objeto da investigação e o similar nacional, após o esgotamento das tratativas com a indústria doméstica, seria mais vantajoso para a empresa a aquisição do produto importado para que houvesse o “desenvolvimento de novos fornecedores deste produto, aumentando a competitividade em futuros negócios.”.

Em resposta ao questionário do importador, a Hidroluna alegou que a Saint-Gobain não permitiria que revendedoras especializadas participassem de licitações ofertando sua marca e que a compra da Cia. Metalúrgica Barbará e da Cia. do Ferro Brasileiro pela indústria doméstica encerrou as possibilidades de competição interna no mercado brasileiro. A importadora destacou que a peticionária atuaria de maneira monopolista no Brasil no segmento de tubos de ferro fundido para canalização e que tal monopólio geraria segurança e uma espécie de blindagem que se refletiria na não negociação de preços e na oferta de produtos com prazos que variam de 260 a 300 dias, “não suprindo, portanto, a demanda brasileira de maneira adequada.”. Foi mencionado que em decorrência dos prazos de entrega oferecidos pela indústria doméstica ultrapassarem “todo e qualquer tempo aceitável”, algumas empresas brasileiras de saneamento enviaram seus profissionais ao exterior para inspeção de plantas de produção de tubos de ferro fundido para viabilização de importação desses produtos. A Hidroluna afirmou que a ampliação da base de fornecedores de tubo de ferro fundido para canalização favoreceu ao início e à retomada de obras paradas no Brasil, mas demonstrou preocupação com o alto custo de importação do produto investigado.

(Fls. 71 da Circular SECEX nº 45, de 17/10/2018).

A RF Comercial, quando da resposta ao questionário do importador, afirmou que o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido dúctil seria um monopólio detido pelo Saint-Gobain e alegou sobre a existência de “diversos e sucessivos procedimentos licitatórios para que apenas uma empresa participasse, notadamente a PAM (Saint-Gobain Canalização)”.

8.1. Dos comentários do DECOM acerca das outras manifestações

Conforme apontado no item 6.3 deste documento, questões concorrenciais são alheias às competências legais deste Departamento e não serão aqui tratadas, ainda mais em se tratando de alegações sem qualquer vinculação probatória nos autos.

O Departamento compreende como natural o desenvolvimento de novos fornecedores estrangeiros por parte dos usuários de tubos de ferro fundido. Tal fato, contudo, não afasta a aplicabilidade da legislação brasileira de defesa comercial vigente uma vez constatada a existência de dumping, dano e nexo de causalidade. Resta ao Departamento tão somente recomendar especial cautela aos importadores na prospecção de novos fornecedores, mormente quando o produto destes está sujeito a medidas de defesa comercial em terceiros países.