



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

CIRCULAR Nº 9, DE 16 DE FEVEREIRO DE 2018
(Publicada no D.O.U. de 19/02/2018)

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 52272.000987/2017-12 e do Parecer nº 6, de 14 de fevereiro 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 chapas de gesso ou de composições à base de gesso revestidas e/ou reforçadas com papel ou cartão, comumente classificadas no subitem 6809.11.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias do México, e o vínculo significativo entre as exportações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.
2. 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 julho de 2017, a Associação Brasileira do Drywall (Associação) e a Trevo Industrial de Acartonados S.A. (Trevo), doravante também denominadas peticionárias, protocolaram, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de chapas de gesso ou de composições à base de gesso revestidas e/ou reforçadas com papel ou cartão, doravante denominadas chapas de gesso, quando originárias do México.

No dia 8 de agosto de 2017, por meio do Ofício nº 02.306/2017/CONNC/DECOM/SECEX, foram solicitadas às peticionárias, 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. Diante do prazo de resposta, as peticionárias pediram sua prorrogação, a qual foi concedida, observando-se o art. 194 do Decreto nº 8.058, de 2013. Em função de instabilidade no SDD, o prazo prorrogado para protocolo das informações complementares foi estendido. Em 30 de agosto de 2017, as informações solicitadas foram apresentadas tempestivamente.

1.2. Da notificação ao governo do país exportador

Em 10 de outubro de 2017, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, o governo do México foi notificado, por meio do Ofício nº 02.655/2017/CONNC/DECOM/SECEX, da existência de petição devidamente instruída, protocolada no DECOM, 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 34, de 11 de outubro de 2017, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de chapas de gesso do México para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada em 17 de outubro de 2017, por meio da publicação no D.O.U da Circular SECEX nº 53, de 13 de outubro de 2017.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados acerca do início da investigação, além das peticionárias e dos produtores nacionais que compõem a indústria doméstica, os produtores/exportadores mexicanos e os importadores brasileiros – identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Receita Federal do Brasil (RFB) – e o governo do México, tendo sido encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtida a Circular SECEX nº 53, de 13 de outubro de 2017.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi também encaminhado aos produtores/exportadores mexicanos e ao governo do México o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como suas informações complementares.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados aos produtores/exportadores e aos importadores, nas mesmas notificações, os endereços eletrônicos nos quais poderiam ser obtidos os respectivos questionários, que tiveram prazo de restituição de trinta dias, contado a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014.

Cabe mencionar que a empresa Drywood – Ind. Com. Imp. e Exp. Ltda. (Drywood), a qual não foi identificada como parte interessada no início da investigação, protocolou pedido de extensão do prazo de resposta ao questionário do importador em 7 de dezembro de 2017. Por meio do ofício nº 03.105/2017/CONNC/DECOM/SECEX, informou-se que essa empresa não foi identificada como importadora do produto objeto da investigação durante o período de investigação de dumping nos dados de importação fornecidos pela RFB e solicitou que a empresa apresentasse documentos comprobatórios das operações de importação do produto objeto da investigação realizadas no referido período. Em 12 de janeiro de 2018, a empresa protocolou no SDD fatura de venda de chapas de gesso de produtor mexicano para a Drywood, emitida no final do período de investigação de dumping. Contudo, por meio do ofício nº 00.150/2018/CONNC/DECOM/SECEX, informou-se que não foi comprovada a efetiva importação do produto objeto da investigação durante o período de investigação, e por isso a empresa não foi considerada parte interessada na investigação.

1.5. Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1. Dos importadores

As empresas Contract Revestimentos para Construção Ltda. (Contract), Madplac Comércio de Produtos Arquitetônicos Ltda. (Madplac) e Gypsteel Indústria de Perfilados EIRELI (Gypsteel) solicitaram prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador tempestivamente, e apresentaram suas respostas ao questionário do importador, de forma tempestiva, dentro do prazo estendido concedido. Cumpre ressaltar que devido à indisponibilidade temporária do SDD entre os dias 20 de dezembro de 2017 e 2 de janeiro de 2018, o prazo para envio da resposta ao questionário do importador foi prorrogado para o primeiro dia útil seguinte à normalização do sistema, qual seja, 3 de janeiro de 2018.

Foram solicitadas informações complementares às respostas ao questionário apresentadas pelas Contract, Madplac e Gypsteel por meio dos ofícios nºs 222 a 224/2018/CONNC/DECOM/SECEX, com prazo de resposta posterior a esta determinação preliminar, qual seja, 16 de fevereiro de 2018.

Os importadores Planno Comércio e Representações EIRELI (Planno) e Prisma Técnica Química e Científica EIRELI – EPP (Prisma) solicitaram prorrogação de prazo para resposta ao questionário tempestivamente, mas, a despeito do pedido de prorrogação de prazo, não apresentaram a resposta ao questionário. No tocante aos importadores Carvalho e Moura Comercial Ltda. – EPP (Carvalho e Moura) e Bigolin Materiais de Construção Ltda. (Bigolin), a apresentação da resposta ao questionário do importador foi realizada intempestivamente. As empresas Carvalho e Moura e Bigolin foram informadas de que suas respostas não foram juntadas aos autos do processo por meio dos Ofícios nºs 03.112/2017/CONNC/DECOM/SECEX e 00.151/2018/CONNC/DECOM/SECEX, respectivamente.

A empresa Smart Center Comércio de Materiais de Construção EIRELI (Smart Center) apresentou a resposta ao questionário do importador dentro do prazo original, contudo, não regularizou a representação de seu representante legal em até 91 dias a contar da data do início da investigação, ou seja, até 16 de janeiro de 2018. Desta forma, a resposta ao questionário dessa empresa foi desconsiderada e a empresa notificada por meio do Ofício nº 00.226/2018/CONNC/DECOM/SECEX.

Os demais importadores não apresentaram resposta ao questionário do importador.

1.5.2. Dos produtores/exportadores

Os produtores/exportadores USG México S.A. de C.V. (USG), Panel Rey S.A. (Panel Rey) e Abastecedora Máximo S.A. de C.V. (Abamax) solicitaram prorrogação do prazo para restituição do questionário do produtor/exportador tempestivamente, e apresentaram suas respostas ao questionário, de forma tempestiva, dentro do prazo estendido concedido. Cumpre ressaltar que devido à indisponibilidade temporária do SDD entre os dias 20 de dezembro de 2017 e 2 de janeiro de 2018, o prazo para envio da resposta ao questionário do produtor/exportador foi prorrogado para o primeiro dia útil seguinte à normalização do sistema, qual seja, 3 de janeiro de 2018. Ressalte-se também que a resposta da produtora Panel Rey foi apresentada em conjunto com as respostas das empresas relacionadas distribuidoras Panel Rey México e Abamax. De acordo com a produtora, a Panel Rey México é responsável pelas vendas no mercado interno, enquanto que a Abamax realiza as vendas para o Brasil, embora também tenha feito vendas no mercado interno em P5.

1.6. Das verificações in loco na indústria doméstica

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, técnicos do DECOM realizaram verificações *in loco* nas instalações das empresas que compõem a indústria doméstica com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação, nas seguintes datas e locais: i) Placo do Brasil Ltda. (Placo), em Mogi das Cruzes – SP, no período de 6 a 10 de novembro de 2017; ii) Knauf do Brasil Ltda. (Knauf), no Rio de Janeiro - RJ, no período de 20 a 24 de novembro de 2017; iii) Gypsum S.A. Mineração, Indústria e Comércio (Gypsum), no Rio de Janeiro - RJ, no período de 27 de novembro a 1º de dezembro de 2017; e iv) Trevo Industrial de Acartonados S.A. (Trevo), em Juazeiro do Norte – CE, no período de 11 a 15 de dezembro de 2017.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

Em atenção ao § 9º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, as versões restritas dos relatórios das verificações *in loco* foram juntadas aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidências dos procedimentos de verificação foram recebidos em bases confidenciais.

1.7. Dos prazos da investigação

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

Disposição legal Decreto nº 8.058/2013	Prazos	Datas previstas
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação.	15/05/2018
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos.	04/06/2018
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final.	19/06/2018
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo.	09/07/2018
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final.	30/07/2018

Ressalte-se que as verificações in loco nas produtoras/exportadoras Panel Rey/Abamax e USG serão oportunamente agendadas por meio de comunicação oficial.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação são chapas de gesso ou de composições à base de gesso revestidas e/ou reforçadas exclusivamente com papel ou cartão (chapas de gesso), exportadas do México para o Brasil.

As chapas de gesso são constituídas de um núcleo de gesso e aditivos, revestidas com duas lâminas de cartão com características especiais. O produto é apresentado na forma de chapas com diferentes tipos e dimensões, podendo, ainda, apresentar diferentes cores de acordo com o tipo e aplicação. Na parte dianteira as cores normalmente são verde, rosa e marfim, enquanto na parte traseira a cor é âmbar.

A tabela a seguir apresenta as características das chapas comumente comercializadas:

Tipo de chapa	Descrição	Espessura aproximada (mm)	Largura aproximada (mm)	Comprimento aproximado (mm)
Chapa Standard - ST	Aplicação em áreas secas.	de 6 a 25	600 a 1.250	600 a 3.700
Chapa Resistente à Umidade - RU	Também conhecidas como "chapas verdes", possuem elementos hidrofugantes e são indicadas para áreas úmidas como banheiros, cozinhas e áreas de serviço.	de 6 a 25	600 a 1.250	600 a 3.700
Chapa Resistente ao Fogo - RF	Também conhecidas como "chapas rosas", possuem retardantes de chama em sua fórmula, sendo indicadas para áreas especiais (saídas de emergência, escadas enclausuradas etc.).	de 6 a 25	600 a 1.250	600 a 3.700
Outras	Chapas utilizadas para atender necessidades de desempenho especial: redução de odores, maior resistência mecânica, resistência contra radiação, maior desempenho acústico, resistência simultânea a umidade e fogo	de 6 a 25	600 a 1.250	600 a 3.700

O produto é utilizado amplamente na construção civil, compondo sistemas construtivos de paredes, forros e revestimentos internos. As chapas são utilizadas na montagem dos sistemas construtivos *drywall*, compostos de perfis metálicos, parafusos, fitas de junta, conectores de perfil, entre outros componentes.

As chapas de gesso são produzidas através de um processo industrial onde sulfato de cálcio hemiidratado ($\text{CaSO}_4 \frac{1}{2} \text{H}_2\text{O}$) é misturado com água, aditivos sólidos e líquidos, depositados entre duas folhas de papel, numa esteira longa chamada de correia de formação. Após enrijecimento, as chapas são cortadas em tamanhos predefinidos de acordo com as especificações e, em seguida, são secadas, recebem acabamento e são empilhadas.

A composição final das chapas de gesso é de aproximadamente 91% de gesso ($\text{CaSO}_4 2 \text{H}_2\text{O}$), 5% de papel e 4% de aditivos. Os aditivos sólidos e líquidos utilizados no processo de fabricação são, dentre outros, amido, fibra de vidro, retardante ao fogo, hidrofugante, retardante e acelerador de cristalização.

De acordo com as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador, os canais de distribuição são venda direta a consumidores finais (construtores e instaladores) e venda a distribuidores (redes de varejo de material de construção e *home centers*).

Ainda segundo informações obtidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador, as chapas de gesso são regulamentadas pela norma internacional ASTM C-1396 (*Standard Specification for*

Gypsum Board) e, para que sejam comercializadas no Brasil, devem estar em conformidade com a norma técnica ABNT/NBR 14.715/2010 - chapas de gesso para *drywall*.

2.2. Do produto fabricado no Brasil

O produto similar doméstico apresenta-se com as mesmas características físicas, é produzido com as mesmas matérias-primas e através do mesmo processo produtivo, possui os mesmos usos e aplicações e utiliza os mesmos canais de distribuição daqueles descritos no tópico 2.1.

Nas verificações *in loco* na indústria doméstica foi possível obter maiores esclarecimentos acerca do processo produtivo das chapas de gesso, o qual não apresenta diferenças significativas entre as empresas que compõem a indústria doméstica.

A principal matéria-prima das chapas é o gesso em pó (sulfato de cálcio hemiidratado - $\text{CaSO}_4 \frac{1}{2} \text{H}_2\text{O}$). Este material é produzido a partir da transformação da pedra gipsita, extraída na forma de rocha. A pedra gipsita é esmagada e moída em pó, sofrendo processo de secagem, no qual é removida grande parte da água que compõe a pedra. As empresas (confidencial) possuem equipamentos para transformação da pedra gipsita em gesso, integradas às linhas de produção de chapas de gesso, enquanto (confidencial).

O processo produtivo da chapa inicia efetivamente com a mistura do gesso em pó com água, aditivos sólidos e líquidos (como amido, fibra de vidro, retardante ao fogo, hidrofugante, retardante e acelerador de cristalização). Os aditivos são adicionados para controlar o processo e qualidade (impactando no tempo de endurecimento, colagem do papel cartão, resistência mecânica, etc), e para garantir especificações técnicas (como resistência ao fogo e à umidade). A mistura é então depositada entre duas folhas de papel cartão especial em uma correia de formação. Após liberação de calor e enrijecimento, as chapas são cortadas em tamanhos predefinidos (de acordo com as especificações de cada modelo de chapa) e transferidas a secadores.

No secador, as chapas são colocadas sobre esteiras, sendo submetidas a altas temperaturas para remoção do excesso de água que foi utilizada para criar a pasta de gesso. Após as chapas deixarem o secador, há controle de qualidade. Finalmente, as chapas recebem o acabamento, são empilhadas, paletizadas e embaladas.

Quanto à regulamentação, as chapas de gesso são produzidas no Brasil em conformidade com a norma técnica ABNT/NBR 14.715/2010 - chapas de gesso para *drywall*.

2.3. Da classificação e do tratamento tarifário

As chapas de gesso são normalmente classificadas no subitem 6809.11.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, descrito a seguir:

NCM	DESCRIÇÃO	TEC (%)
68.09	Obras de gesso ou de composições à base de gesso.	
6809.1	Chapas, placas, painéis, ladrilhos e semelhantes, não ornamentados.	10#
6809.11.00	Revestidos ou reforçados exclusivamente com papel ou cartão.	

código pertencente à Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum.

Classifica-se nesse subitem tarifário apenas o produto objeto da investigação. Contudo, conforme descrito no item 5.1 deste documento, foram identificados produtos indevidamente classificados no referido item tarifário, os quais foram excluídos dos dados de importação.

Conforme consta na tabela acima, o referido item tarifário faz parte da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC) desde 1º de outubro de 2014. Assim, durante o período de análise de dano, a alíquota de Imposto de Importação foi de 10%, de abril de 2012 a setembro de 2014, e de 25%, de outubro de 2014 a março de 2017.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que há Acordos de Complementação Econômica (ACE), de Livre Comércio (ALC) e de Preferências Tarifárias (APTR) celebrados pelo Brasil, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto objeto da investigação. Há, ainda, Acordo de Preferências Tarifárias sobre o produto objeto da investigação. A tabela a seguir apresenta, por país, a preferência tarifária concedida e seu respectivo Acordo:

Preferências Tarifárias às Importações brasileiras – NCM 6809.11.00

País	Base Legal	Preferência Tarifária
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE36 - Mercosul - Bolívia	100%
Chile	ACE35 - Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE59 - Mercosul - Colômbia	100%
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28%
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 produzidos a partir da mesma matéria-prima principal, qual seja, o gesso, apresentando, ainda, composição similar (aproximadamente 91% de gesso - $\text{CaSO}_4 \cdot 2 \text{H}_2\text{O}$, 5% de papel e 4% de aditivos); (ii) apresentam características físicas semelhantes, conforme tabela do item 2.1; (iii) estão submetidos à mesma norma técnica: ABNT/NBR 14.715/2010 - chapas de gesso para *drywall*; (iv) são produzidos segundo processo de produção semelhante, partindo-se da mistura de sulfato de cálcio hemiidratado ($\text{CaSO}_4 \cdot \frac{1}{2} \text{H}_2\text{O}$) com água e aditivos sólidos e líquidos, depositados entre duas folhas de papel; (v) têm os mesmos usos e aplicações, sendo amplamente utilizados para compor sistemas construtivos de paredes, forros e revestimentos internos; (vi) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que se tratam do mesmo produto, com concorrência baseada em grande parte no fator preço, de acordo com informações obtidas nas verificações *in loco*. Ademais, concorrem no mesmo mercado, visto que se destinam ambos ao mesmo segmento industrial, sendo, inclusive, adquiridos por clientes em comum; e (vii) são vendidos por meio de canais de distribuição semelhantes: consumidores finais ou distribuidores/revendedores.

2.5. Das manifestações acerca da similaridade

Na resposta ao questionário do importador protocolada em 22 de dezembro de 2017 pela Contract, a empresa afirmou que o produto por ela importado não seria produzido no Brasil, pois seria proveniente de nova tecnologia exclusiva da USG. De acordo com a empresa, a chapa de gesso Ultralight da produtora mexicana cumpriria com todas as normas de desempenho e segurança brasileiras, e teria os seguintes diferenciais: i) 30% mais leve; ii) maior resistência mecânica, não empenando; iii) menor emissão de CO₂ no processo de produção e transporte; iv) produto qualificado como mais sustentável do mundo pelos insumos reciclados; v) processo produtivo ecológico e redução do rastro de carbono durante o transporte; e vi) melhor ergonomia para os instaladores.

Adicionalmente, a empresa informou que as produtoras nacionais não teriam uma política clara de distribuição e “realizariam vendas diretas sem critérios”, o que obrigaria os revendedores a buscarem alternativas no produto importado. Foram solicitados esclarecimentos adicionais à Contract acerca de sua manifestação no ofício de informações complementares à resposta ao questionário, tendo em vista que não restou claro o argumento do importador. O prazo para resposta ao referido ofício é posterior à data desta determinação preliminar.

A Contract também afirmou que as chapas de gesso importadas seriam vendidas no mercado brasileiro a preços superiores aos praticados pela indústria doméstica, o que demonstraria que a preferência pelo produto importado seria exclusivamente em função de uma grande diferença de qualidade entre os produtos. Nesse sentido, a empresa afirmou que as chapas de gesso vendidas pela USG seriam 30% mais leves que as chapas nacionais, e possuiriam tecnologia muito superior aos produtos fabricados pela indústria doméstica.

Na resposta ao questionário do produtor/exportador da USG, protocolada em 2 de janeiro de 2018, a empresa apresentou catálogo da chapa “Sheetrock UltraLight”, no qual são detalhadas, entre outras, as seguintes características: i) até 30% mais leve que as chapas disponíveis no mercado; ii) mais fácil de levantar, transportar e instalar; iii) processo de produção com nova tecnologia patenteada; e iv) 50% a menos de emissão de gases tóxicos na atmosfera do que painéis de gesso convencionais.

Na resposta ao questionário do importador da Madplac, protocolada em 22 de dezembro de 2017, a empresa informou que a opção pelo produto importado seria em função de a indústria doméstica não praticar o mesmo preço para todos os revendedores, o que, de acordo com a empresa, prejudicaria os revendedores em seus mercados locais.

Já a empresa Gypsteel, na resposta ao questionário do importador protocolada em 20 de dezembro de 2017, informou que não haveria diferença entre o produto importado e o nacional, e que a preferência pelo importado seria decorrente do preço praticado pelas empresas mexicanas.

2.6. Dos comentários acerca das manifestações

No que se refere aos alegados diferenciais de qualidade entre o produto Ultralight e o produto similar fabricado no Brasil, esclarece-se que, para fins de determinação preliminar, não foi possível identificar tecnologia diferenciada por parte da USG, tampouco puderam ainda ser comprovadas tais características do produto conforme apresentadas pelo importador. Ademais, com relação ao catálogo do produto apresentado pela produtora mexicana, esclarece-se que as características existentes não afastam a similaridade entre o produto objeto da investigação e o fabricado no Brasil, uma vez que, conforme análise constante do item 2.4, ambos são produzidos a partir da mesma matéria-prima principal, o gesso,

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 09, de 16/02/2018).

apresentam características físicas semelhantes, são produzidos segundo processo de produção semelhante e têm os mesmos usos e aplicações.

Acerca da alegação da Contract sobre a política de distribuição das produtoras nacionais brasileiras, não restou suficientemente claro qual seria o argumento levantado pela importadora e os seus impactos sobre a presente investigação. Nesse sentido, foram solicitados esclarecimentos adicionais sobre a questão, por meio do Ofício nº 00.222/2018/CONNC/DECOM/SECEX, de 31 de janeiro de 2018.

Em relação às alegações de que os preços das chapas de gesso importadas seriam superiores aos praticados pela indústria doméstica, foram tecidas as análises cabíveis no tópico 6.1.7.3 deste documento.

Os argumentos da Madplac sobre a indústria doméstica não praticar o mesmo preço para todos os revendedores, o que justificaria a opção pelo produto importado, revestiram-se de um caráter de meras alegações, cujas evidências e elementos de prova não foram apresentados. Acrescente-se, ainda, que tampouco foi demonstrado de forma específica como tal questão resultaria na preferência pelos produtos importados.

2.7. Da conclusão preliminar acerca da similaridade

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

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 2.4 deste documento, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

Tendo em vista que a Placo, a Knauf, a Gypsum e a Trevo são as únicas produtoras domésticas do produto similar, definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de chapas de gesso dessas quatro empresas, que representam 100% da produção nacional do produto similar doméstico.

4. DO DUMPING

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

Na presente análise, utilizou-se o período de abril de 2016 a março de 2017, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de chapas de gesso originárias do México.

4.1. Do dumping para efeito de início de investigação

4.1.1. Do valor normal

Para fins de início da investigação, as petionárias apresentaram, para apuração do valor normal do México, o preço médio das exportações de chapas de gesso do México para os Estados Unidos da América (EUA), obtido por meio do sítio eletrônico de estatísticas oficiais do governo mexicano - *Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI)*.

A escolha dos EUA como destino das exportações foi considerada apropriada pelas petionárias em razão de esse país ter sido o principal destino das exportações de chapas de gesso originárias do México, no período de análise de dumping.

Os dados de exportações de chapas de gesso do México para os EUA foram coletados para o código tarifário 6809.11.01 da *Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE)*, nomenclatura alfandegária utilizada pelo México, cuja descrição coincide com a do subitem 6809.11.00 da NCM:

TIGIE	DESCRIÇÃO
68.09	Obras de gesso ou de composições à base de gesso. - Chapas, placas, painéis, ladrilhos e semelhantes, não ornamentados.
6809.11	Revestidos ou reforçados exclusivamente com papel ou cartão.
6809.11.01	Revestidos ou reforçados exclusivamente com papel ou cartão.

Foi realizada consulta ao SIAVI para o código 6809.11.01 da TIGIE, bem como ao COMTRADE (base de dados da Organização das Nações Unidas – ONU), para o código 6809.11 do Sistema Harmonizado (SH), onde foram confirmados os valores e volumes de exportação mensais, para o período de abril de 2016 a março de 2017. Adicionalmente, foi confirmado que os EUA foram o principal destino das exportações mexicanas de chapas de gesso no período de análise de dumping.

Dessa forma, para fins de início da investigação, consideraram-se adequadas as exportações do México para os EUA como base para apuração do valor normal.

As informações obtidas estão sumarizadas na tabela seguinte.

Valor Normal		
Valor Exportado aos EUA (US\$) FOB	Volume (t)	Valor Normal (US\$/t)
[Confidencial]	[Confidencial]	252,31

Portanto, para fins de início desta investigação, o valor normal apurado para o México foi **US\$ 252,31/t** (duzentos e cinquenta e dois dólares estadunidenses e trinta e um centavos por tonelada), na condição FOB.

4.1.2. Do preço de exportação

Para fins de apuração do preço de exportação de chapas de gesso do México para o Brasil no início da investigação, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de análise de dumping, ou seja, as exportações realizadas de abril de 2016 a março 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, excluindo-se as importações de produtos identificados como não sendo o produto objeto da investigação, conforme pode-se verificar no item 5.1 deste documento.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
[Confidencial]	[Confidencial]	134,93

Desse modo, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da investigação, no período de análise de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, para fins de início de investigação apurou-se o preço de exportação de **US\$ 134,93/t** (cento e trinta e quatro dólares estadunidenses e noventa e três centavos por tonelada), na condição FOB.

4.1.3. Da margem de dumping

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

Deve-se ressaltar que tanto o valor normal apurado para o México, com base nas exportações do México para os EUA, como o preço de exportação, apurado com base nos dados disponibilizados pela RFB, foram apresentados na condição FOB.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para o México ao início da investigação.

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
252,31	134,93	117,38	87%

4.1.4. Das manifestações acerca do dumping para efeito de início de investigação

Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2017, a Contract argumentou que em setembro de 2017 a empresa USG teria alterado sua política de preços com aumento de 56% na sua tabela. Para a empresa, qualquer medida antidumping a ser aplicada deveria levar em consideração o “valor atual” praticado pelos exportadores.

Além disso, a Contract afirmou que não haveria que se falar em “risco de mudanças de rota das exportações México/EUA para o Brasil”, e que causaria perplexidade a alegação de que o Brasil pudesse absorver de modo minimamente significativo as importações dos EUA.

Por fim, a Contract afirmou que a utilização do preço de exportação do México para os EUA como valor normal para fins de início de investigação seria uma violação dos artigos 7º e 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, que expressamente apontaria para o consumo no mercado interno do país exportador como base comparativa.

4.1.5. Dos comentários acerca das manifestações

Não encontra respaldo no Regulamento Brasileiro a consideração do “valor atual” praticado pelos exportadores para fins de apuração da margem de dumping. Pelo contrário, o §1º do art. 48 desse Decreto determina que o período de dumping a ser investigado compreenderá doze meses encerrados em março, junho, setembro ou dezembro. Considerando que a petição para o início da investigação foi apresentada pela indústria doméstica em 31 de julho de 2017 e o disposto no §2º do mesmo artigo, o período de investigação de dumping compreende, no presente processo, os meses de abril de 2016 a março de 2017.

Sobre a utilização do preço de exportação do México para os EUA a título de apuração do valor normal, para fins de início da investigação, esclarece-se que tal medida não se presta a pesar “risco de mudanças de rota das exportações México/EUA para o Brasil”, tampouco configura uma violação do disposto nos artigos 7º e 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, mas sim destina-se a atender ao disposto no art. 5.2 (c) do Acordo Sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio 1994 (Acordo Antidumping), constante na ata apensada ao Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994.

Conforme consta no referido documento, a petição de início de investigação 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 o preço pelo qual o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou países ou sobre o preço construído do produto). Nesse sentido, para fins de determinação preliminar, dada a participação dos importadores USG e Panel Rey por meio de respostas ao questionário do produtor/exportador, foram tecidas, no tópico 4.2 deste documento, as observações pertinentes acerca do valor normal considerado para tais exportadores.

4.2. Do dumping para efeitos de determinação preliminar

A apuração preliminar da margem de dumping teve como base as informações prestadas pelas empresas Panel Rey, em conjunto com suas distribuidoras relacionadas e, no caso da USG, na melhor informação disponível. Ressalte-se, ainda, que foram solicitadas informações complementares às referidas respostas, cujos prazos são posteriores à data deste documento. Cumpre observar, ainda, que os dados fornecidos pelos produtores/exportadores e suas empresas relacionadas serão submetidos a procedimento de verificação *in loco*.

4.2.1. Panel Rey S.A.

A resposta da produtora Panel Rey S.A. foi analisada em conjunto com as respostas das empresas relacionadas distribuidoras Panel Rey México e Abamax. De acordo com a produtora, a Panel Rey México é responsável pelas vendas no mercado interno, enquanto que a Abamax realiza as vendas para o Brasil, embora também tenha feito vendas no mercado interno em P5.

Inicialmente, informa-se que os dados fornecidos foram ajustados no que tange aos CODIPs. Foram desconsideradas a produção e as vendas realizadas pela Panel Rey S.A. dos CODIPs classificados como (confidencial), por serem referentes a chapas de gesso revestidas de fibra de vidro, fora do escopo do produto objeto da investigação. Em segundo lugar, houve ajuste no CODIP utilizado para reportar a produção e as vendas da Panel Rey (CODIPs A1 a (confidencial)), realizando-se reclassificação das chapas, conforme descrição apresentada na resposta ao questionário da empresa, nos moldes da classificação originalmente sugerida pelas petionárias e constante do questionário do produtor/exportador enviado (CODIPs A1 a A3), uma vez que não foi apresentada justificativa e

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 09, de 16/02/2018).

elementos de prova para comprovar que as chapas de gesso da Panel Rey não poderiam ser classificadas conforme sugerido anteriormente.

Ressalte-se que, por meio do ofício de informação complementar nº 00.228/2018/CONNC/DECOM/SECEX, de 6 de fevereiro de 2018, a empresa foi instada a se pronunciar acerca de possível adequação dos seus CODIPs ao formato sugerido pela peticionária.

4.2.1.1. Do valor normal

Em sua resposta ao questionário, a empresa Panel Rey S.A. forneceu somente o apêndice V, de vendas no mercado interno, referente às transações realizadas pelas suas partes afiliadas, Abamax e Panel Rey México, sem disponibilizar as informações acerca das suas vendas, informando, ainda, que a Abamax e a Panel Rey México apenas revendiam as chapas de gesso adquiridas da empresa. Apenas com base nas informações prestadas, não restou claro se as empresas afiliadas são responsáveis pela totalidade das vendas do produto fabricado pela Panel Rey S.A. em P5, ou se foi realizada alguma venda a partes independentes. Pergunta específica a este respeito constou do ofício de informação complementar enviado à empresa.

Dessa forma, entendeu-se preliminarmente que a totalidade das vendas foi realizada por meio de suas distribuidoras relacionadas. Conseqüentemente, não foi possível realizar o teste previsto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, de modo que as transações entre a Panel Rey S.A. e as suas distribuidoras não foram consideradas operações comerciais normais.

Assim, para fins de determinação preliminar, consoante inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como não existiram vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno do país exportador, apurou-se o valor normal da Panel Rey S.A. a partir do valor construído.

Assim, com base no mesmo dispositivo, ao custo total do produto por CODIP, obtido a partir do custo de fabricação, acrescido de despesas gerais, administrativas e financeiras, somou-se margem de lucro, alcançando-se, assim, o valor normal construído na condição *ex fabrica*. Ressalte-se que, como se entendeu não ter havido vendas no curso de operações comerciais normais, aplicou-se o inciso III do § 15 do art.14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, a margem de lucro foi calculada a partir do Demonstrativo de Resultados (confidencial), o qual engloba a receita com vendas de todos os produtos da empresa, para todos os destinos. Ressalte-se que tal empresa apresenta similaridades em relação à Panel Rey quanto ao produto comercializado, canais de distribuição e atuação no mercado mexicano. Entendeu-se, desta forma, que este dado representa uma margem de lucro razoável que não excede o lucro normalmente auferido por outros produtores ou exportadores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador. A margem apurada atingiu (confidencial)%, e foi calculada como um percentual sobre o CPV. Dessa forma, a margem apurada foi aplicada sobre o custo de fabricação da Panel Rey, para obtenção do montante a título de lucro.

Ao valor construído por CODIP foi aplicada a taxa de câmbio média do período entre pesos mexicanos e dólares estadunidenses. Excepcionalmente, esta taxa foi obtida por meio do sítio eletrônico do Banco Central Mexicano, já que a informação se encontrava indisponível no sítio do Banco Central do Brasil.

Diante do exposto, o valor normal da Panel Rey, na condição *ex fabrica*, ponderado pela quantidade dos CODIPs dos produtos exportados ao Brasil, alcançou **US\$ 101,52/t** (cento e um dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos por tonelada).

4.2.1.2. Do preço de exportação

Tendo em vista que o produtor e o exportador são relacionados, o preço de exportação da Panel Rey S.A. foi reconstruído a partir dos dados fornecidos pela distribuidora Abamax em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda de chapas de gesso ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013.

As exportações de chapas de gesso da Panel Rey S.A. destinadas ao mercado brasileiro totalizaram (confidencial) t.

Para fins de cálculo do preço de exportação na condição *ex fabrica*, a Abamax reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do valor bruto de suas vendas destinadas ao mercado brasileiro: “outros descontos”, (confidencial), abatimentos, frete interno – unidade de produção ao porto, manuseio de carga e corretagem e despesa de embalagem.

Com o objetivo de eliminar a influência da distribuidora, para fins de determinação preliminar deduziram-se montantes referentes às despesas operacionais e à margem de lucro da Abamax. Em decorrência da Abamax e da Panel Rey S.A. serem empresas relacionadas, considerou-se que a margem de lucro da primeira empresa poderia não refletir adequadamente os percentuais que seriam alcançados em uma operação entre partes independentes. Nesse sentido, em razão de não haver disponível no presente processo tais dados oriundos de outro revendedor com caráter independente, foi adotada, para fins de determinação preliminar, a margem de lucro registrada nos demonstrativos financeiros auditados da empresa (confidencial), que também atua no mercado mexicano e revendeu espelhos não emoldurados para o Brasil. Tal produto tem perfil aproximadamente semelhante às chapas de gesso em relação às aplicações em imóveis e foi objeto de investigação de dumping e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática no processo MDIC/SECEX 52272.000127/2015-17, que resultou na aplicação de direitos antidumping às importações mexicanas de tal produto. A margem de lucro da (confidencial) constante nos autos desse processo, apurada por média ponderada para o período de dumping, alcançou (confidencial)%.

Assim, o preço de exportação médio da Panel Rey, ponderado pela quantidade dos CODIPs do produto exportado ao Brasil, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 68,80/t** (sessenta e oito dólares estadunidenses e oitenta centavos por tonelada).

4.2.1.3. Da margem de dumping

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

Margem de Dumping			
Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
101,52	68,80	32,72	47,6

Assim, concluiu-se pela existência de dumping de **US\$ 32,72/t** (trinta e dois dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por tonelada) nas exportações da Panel Rey S.A. para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 47,6%.

4.2.2. USG México S.A. de C.V.

A partir da análise das informações apresentadas pela empresa em resposta ao questionário, verificou-se que os dados constantes da mencionada resposta não foram apresentados conforme solicitado.

Constatou-se que as informações relativas a diversas despesas de vendas, incorridas tanto nas vendas destinadas ao mercado interno quanto nas exportações ao Brasil, continham divergências em relação às memórias de cálculo apresentadas ou, ainda, estiveram desacompanhadas de memórias de cálculo ou explicações a respeito dos valores reportados. Ademais, aparentemente, há despesas reportadas em moeda local nas vendas destinadas ao Brasil, ao invés de dólares estadunidenses.

Adicionalmente, verificou-se que o custo informado em resposta ao questionário do exportador não refletia os custos totais incorridos no período e, ainda, a empresa não discriminou as rubricas que compõem o custo e não forneceu as memórias de cálculo ou explicações de metodologia de cálculo solicitadas.

Restou, portanto, inviabilizada a utilização de qualquer informação relativa ao valor normal e ao preço de exportação apresentada pela empresa em resposta ao questionário. Então, em atendimento ao estabelecido no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, apurou-se a margem de dumping da USG, para fins de determinação preliminar, com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, explicada no item 4.1.1. Ressalte-se apenas que houve pequena alteração no preço de exportação em relação àquele apurado quando do início de investigação, tendo em vista as alterações na depuração dos dados de importação para fins de determinação preliminar, conforme explicado no item 5.1 deste documento. A margem de dumping apurada para a USG está 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 (%)
252,31	134,89	117,42	87%

Deve-se ressaltar que, por meio do Ofício nº 00.242/2018/CONN/COM/SECEX, de 8 de fevereiro de 2018, a empresa USG foi notificada acerca das informações não aceitas para fins de determinação preliminar e conferiu prazo para que a exportadora fornecesse as informações e explicações pertinentes, conforme estipulado pelo art. 181 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.3. Da conclusão preliminar acerca do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de chapas de gesso do México para o Brasil, realizadas no período de abril de 2016 a março de 2017.

Outrossim, observou-se que a margem de dumping apurada não se caracterizara como *de minimis*, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de chapas de gesso. O período de análise corresponde ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica.

Assim, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de abril de 2012 a março de 2017, dividido da seguinte forma: P1 – abril de 2012 a março de 2013; P2 – abril de 2013 a março de 2014; P3 – abril de 2014 a março de 2015; P4 – abril de 2015 a março de 2016; e P5 – abril de 2016 a março de 2017.

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de chapas de gesso importadas pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao subitem 6809.11.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

No subitem 6809.11.00 da NCM são classificadas apenas as chapas de gesso. Contudo, na análise das descrições detalhadas dos produtos importados, foram identificados produtos que não se enquadram na descrição do produto sob análise. Dessa forma, excluíram-se as importações dos produtos que foram devidamente identificados como não sendo o produto sob análise.

Ressalte-se que, durante a verificação *in loco* na indústria doméstica, foram obtidos esclarecimentos adicionais acerca do produto sob análise que possibilitaram melhor depuração dos dados de importação em relação àquela realizada para fins de início de investigação. Nesse sentido, além das importações que já haviam sido identificadas como não sendo o produto sob análise, foram desconsideradas para fins de determinação preliminar as importações de determinados tipos de chapas de gesso que, conforme explicações constantes dos relatórios de verificação *in loco* da indústria doméstica, são produtos que sofrem um processo de industrialização posterior, no qual são realizadas perfurações quadradas ou circulares nas chapas e aplicações de películas vinílicas à base de látex.

Adicionalmente, foram excluídas as importações das chapas de gesso com texturas em seu exterior, que não requerem acabamento final, conforme consta na descrição do produto no sítio eletrônico do produtor dessa chapa de gesso.

Por fim, também foram excluídas as chapas de gesso revestidas com PVC e aquelas recobertas com fibra de vidro.

Nesse sentido, foram excluídas as importações dos produtos relacionadas a seguir: alçapão de acesso; mostruário de texturas pétreas coloridas para marketing Stocreativ; mostruário de cores Stocreativ; forro vinílico; forro de gesso acartonado com revestimento vinílico liso; quadro publicitário de Stocreativ; caixa retain sticks; placas de amostras boards 24x24; painel de amostra de exibição do sistema de construção; placas de amostras com imagens Stocreativ; piso elevado Gigafloor; tampa de inspeção para piso elevado; rejunte para gesso acartonado; placa de sulfato de cálcio; painel de gesso para estrutura embutida de caixas de passagem de cabos 4"x2", 4"x4", marca Trufig; painel de gesso para fixação de Ipad com espessura de gesso de 5/8", marca Trufig; membrana Katja; chapas de gesso com perfurações quadradas ou circulares nas chapas e aplicações de películas vinílicas à base de látex; chapas de gesso com texturas em seu exterior; chapas de gesso revestidas com PVC; e chapas de gesso recobertas com fibra de vidro.

Destaca-se que a indústria doméstica importou de diversas origens e revendeu no mercado interno chapas de gesso em todo o período de análise de dano. Os produtos foram importados em maior quantidade antes da inauguração de novas fábricas pela indústria doméstica em 2014 e 2015. Após, as importações teriam ocorrido para compor uma cesta de produtos para atendimento a demandas específicas de alguns tipos especiais de chapas de gesso. Os volumes importados pela indústria doméstica representaram 88,5% do total importado de todas as origens em P1, 75,2% em P2, 34,9% em P3, 35,1% em P4 e 0,5% em P5. Em relação às importações da origem investigada, o volume importado pela indústria doméstica representou 1,9% do total importado dessa origem em P1, não tendo sido registradas importações da indústria doméstica oriundas do México nos demais períodos.

5.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de chapas de gesso no período de análise de dano à indústria doméstica.

Importações totais (em número-índice de t)					
Origem	P1	P2	P3	P4	P5
México	100,0	417,6	651,3	257,2	514,3
Total (origem investigada)	100,0	417,6	651,3	257,2	514,3
Alemanha	100,0	13,8	17,7	-	-
Argentina	100,0	42,1	99,4	32,3	-
China	100,0	29,9	15,9	6,6	6,8
Colômbia	100,0	86,0	245,2	119,5	-
Espanha	100,0	127,7	37,5	9,8	0,2
Estados Unidos da América	100,0	295,2	110,3	-	-
França	100,0	602,0	93,1	-	-
Hong Kong	100,0	351,5	-	-	-
Itália	100,0	330,0	606,9	200,5	89,4
Demais países	100,0	57,8	26,1	0,0	-
Total (exceto investigada)	100,0	111,7	49,3	14,6	0,4
Total Geral	100,0	133,7	92,5	32,1	37,3

Obs.: As outras origens agrupadas em “demais países” incluem Canadá, Chile, Polônia, Portugal e Turquia.

O volume das importações brasileiras de chapas de gesso da origem investigada aumentou 317,6% em P2, 55,9% em P3, diminuiu 60,5% em P4 e voltou a aumentar 99,9% em P5, sempre em relação ao período anterior. Quando considerado todo o período de investigação (P1 – P5), observou-se aumento de 414,3%.

Já o volume importado de outras origens aumentou 11,7% de P1 para P2 e diminuiu em todos os demais períodos: 55,9% de P2 para P3, 70,3% de P3 para P4 e 97,5% de P4 para P5. Durante todo o período de investigação de dano, houve decréscimo acumulado de 99,6% nessas importações.

Deve-se observar que os volumes importados da origem investigada aumentaram consideravelmente sua participação no total importado em todos os períodos, representando quase a totalidade das importações em P5. As importações da origem investigada representaram 7,2%, 22,4%, 50,6%, 57,6% e 99,1% do volume total importado pelo Brasil, em cada período, de P1 a P5, respectivamente. A participação das importações das outras origens no volume total importado, por sua vez, decresceu sucessivamente, representando 92,8% do volume total importado em P1, 77,6% em P2, 49,4% em P3, 42,4% em P4 e, por fim, 0,9% em P5.

Constatou-se que as importações brasileiras totais de chapas de gesso apresentaram aumento de 33,7% de P1 para P2, quedas de 30,8% e 65,3% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, e, por fim, aumento de 16,3% de P4 para P5. Durante todo o período de investigação (P1 – P5), verificou-se diminuição de 62,7%.

5.1.2. Do valor e do preço das importações

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

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor e do preço CIF das importações totais de chapas de gesso no período de análise de dano à indústria doméstica.

Valor das importações totais (em número-índice de mil US\$ CIF)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
México	100,0	448,6	734,5	248,7	427,7
Total (origem investigada)	100,0	448,6	734,5	248,7	427,7
Alemanha	100,0	30,7	33,8	-	-
Argentina	100,0	43,8	74,1	28,8	-
China	100,0	33,3	13,4	5,1	6,2
Colômbia	100,0	99,3	293,5	131,8	-
Espanha	100,0	126,1	32,9	7,4	0,5
Estados Unidos da América	100,0	201,8	112,6	-	-
França	100,0	696,3	114,9	-	-
Hong Kong	100,0	359,0	-	-	-
Itália	100,0	319,9	509,1	163,6	67,4
Demais países	100,0	63,6	41,5	1,4	-
Total (exceto investigada)	100,0	109,8	43,1	12,5	0,6
Total Geral	100,0	129,4	82,9	26,2	25,2

Obs.: As outras origens agrupadas em “demais países” incluem Canadá, Chile, Polônia, Portugal e Turquia.

Verificou-se o seguinte comportamento dos valores importados da origem investigada: aumentos de 348,6% e 63,7% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente, decréscimo de 66,1% de P3 para P4 e aumento de 72% de P4 para P5. Quando considerado todo o período investigado, de P1 a P5, verificou-se crescimento de 327,7%.

Quando analisadas as importações das demais origens, foi registrado aumento de 9,8% de P1 para P2 e decréscimos nos demais períodos: 60,8%, 70,9% e 95,4% em P3, P4 e P5, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Considerando todo o período de investigação, evidenciou-se redução de 99,4% nos valores importados das demais origens.

O valor total das importações brasileiras, comparativamente ao período anterior, cresceu 29,4% em P2 e diminuiu 35,9%, 68,4% e 3,6% em P3, P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. Se comparados P1 e P5, houve queda de 74,8% no valor total dessas importações.

Preço das importações totais (em número-índice de US\$ CIF/t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
México	100,0	107,4	112,8	96,7	83,2
Total (origem investigada)	100,0	107,4	112,8	96,7	83,2
Alemanha	100,0	222,8	191,2	-	-
Argentina	100,0	104,2	74,5	89,2	-
China	100,0	111,1	84,5	76,9	91,2
Colômbia	100,0	115,4	119,7	110,3	-
Espanha	100,0	98,8	87,6	75,4	236,7
Estados Unidos da América	100,0	68,3	102,1	-	-
França	100,0	115,7	123,5	-	-
Hong Kong	100,0	102,1	-	-	-
Itália	100,0	97,0	83,9	81,6	75,4
Demais países	100,0	110,2	158,8	3.471,1	-
Total (exceto investigada)	100,0	98,3	87,4	85,8	159,2
Total Geral	100,0	96,8	89,7	81,6	67,7

Obs.: As outras origens agrupadas em “demais países” incluem Canadá, Chile, Polônia, Portugal e Turquia.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de chapas de gesso da origem investigada aumentou 7,4% de P1 para P2 e 5% de P2 para P3, ao passo que decresceu 14,3% de P3 para P4 e 14% de P4 para P5. De P1 para P5, o preço de tais importações acumulou queda de 16,8%.

O preço CIF médio por quilograma ponderado das outras origens registrou quedas de 1,7% em P2, 11,1% em P3 e 1,8% em P4, e crescimento de 85,7% em P5, sempre em comparação com o período imediatamente anterior. De P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 59,2%.

Com relação ao preço médio do total das importações brasileiras de chapas de gesso, observaram-se quedas sucessivas de 3,2%, 7,3%, 8,9% e 17,1% em P2, P3, P4 e P5, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Ao longo do período de investigação de dano, houve queda de 32,3% no preço médio das importações totais.

Ademais, constatou-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras da origem investigada foi inferior ao preço CIF médio ponderado das importações brasileiras das demais origens em todo o período de investigação de dano, exceto P3.

5.2. Do mercado brasileiro

Primeiramente, cumpre ressaltar que não houve consumo cativo por parte da indústria doméstica, de forma que o mercado brasileiro se equivale ao consumo nacional aparente (CNA) do produto no Brasil.

Para dimensionar o mercado brasileiro de chapas de gesso, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior. As vendas internas da indústria doméstica incluem apenas as vendas de fabricação própria. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas, tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações. Ressalte-se que não há outros produtores domésticos.

Mercado brasileiro (em número-índice de t)

Período	Vendas indústria doméstica	Importações origem investigada	Importações outras origens	Mercado brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	105,2	417,6	111,7	109,7
P3	118,3	651,3	49,3	114,2
P4	123,6	257,2	14,6	109,3
P5	118,0	514,3	0,4	105,4

Observou-se que o mercado brasileiro de chapas de gesso apresentou aumentos de 9,7% de P1 para P2 e 4,2% de P2 para P3, e quedas de 4,3% e 3,5% de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Ao analisar os extremos da série, ficou evidenciado aumento no mercado brasileiro de 5,4%.

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 chapas de gesso.

Participação no mercado brasileiro (em número-índice)

Período	Mercado brasileiro (t) (A)	Importações origem investigada (t) (B)	Participação no mercado brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (t) (C)	Participação no mercado brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	109,7	417,6	380,8	111,7	101,9
P3	114,2	651,3	570,1	49,3	43,1
P4	109,3	257,2	235,4	14,6	13,4
P5	105,4	514,3	487,8	0,4	0,3

Observou-se que a participação das importações da origem investigada no mercado brasileiro apresentou aumentos de 3,2 pontos percentuais (p.p.) de P1 para P2 e 2,1 p.p. de P2 para P3, teve queda de 3,8 p.p. de P3 para P4 e apresentou novo incremento de 2,9 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (de P1 para P5), a participação de tais importações aumentou 4,4 p.p.

No que se refere às outras origens, houve aumento na participação no mercado brasileiro de 0,3 p.p. de P1 a P2, seguido de sucessivos decréscimos de 8,5 p.p., 4,4 p.p. e 1,8 p.p. em P3, P4 e P5, respectivamente, sempre em relação ao período imediatamente anterior. No período completo, a queda totalizou 14,4 p.p.

5.3.2. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações de chapas de gesso da origem investigada e a produção nacional do produto similar.

Importações da origem investigada e produção nacional (em número-índice)

	Produção nacional (t) (A)	Importações da origem investigada (t) (B)	[(B)/(A)] (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	109,4	417,6	381,6
P3	125,3	651,3	519,6
P4	131,8	257,2	195,2
P5	127,1	514,3	404,5

Observou-se que a relação entre as importações da origem investigada e a produção nacional de chapas de gesso apresentou aumentos de 3,8 p.p. e 1,9 p.p. em P2 e P3, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. De P3 para P4, apresentou queda de 4,4 p.p. e, de P4 para P5, voltou a aumentar 2,9 p.p. Ao considerar-se todo o período, essa relação apresentou crescimento de 4,2 p.p.

5.4. Da conclusão preliminar acerca das importações

No período de análise de dano à indústria doméstica, as importações a preços de dumping cresceram significativamente: (i) em termos absolutos, tendo passado de (confidencial) toneladas em P1 para (confidencial) toneladas em P5 (aumento de (confidencial) toneladas, ou seja, 414,3%); (ii) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações nesse mercado apresentou aumento de 4,4 p.p. de P1 (1,1%) para P5 (5,5%); e (iii) em relação à produção nacional, pois de P1 (1,4%) para P5 (5,6%) houve aumento dessa relação em 4,2 p.p.

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.

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 deste documento, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, considerou-se o período de abril de 2012 a março de 2017, divididos da mesma forma em cinco períodos.

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 as linhas de produção de chapas de gesso das empresas Placo, Knauf, Gypsum e Trevo, que foram responsáveis, em P5, por 100% da produção nacional do produto similar fabricado no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados neste parecer refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

Destaque-se que os indicadores da indústria doméstica incorporam correções realizadas tendo em conta os resultados das verificações *in loco*. Adicionalmente, foram realizados ajustes nos dados da indústria doméstica após as verificações, descritos a seguir nos respectivos itens.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pelas peticionárias, foram atualizados os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo – Origem (IPA-OG), da Fundação Getúlio Vargas.

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

Ressalte-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados neste documento, com exceção do retorno sobre investimentos, do fluxo de caixa e da capacidade de captar recursos, são referentes exclusivamente à produção e às vendas da indústria doméstica de chapas de gesso.

6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de chapas de gesso de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informadas pelas peticionárias. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Ressalte-se que a medida de comercialização de chapas de gesso usualmente empregada é metro quadrado. Para reportar as quantidades em toneladas, a Placo utilizou (confidencial) e a Knauf (confidencial). Já a Trevo (confidencial), enquanto a Gypsum (confidencial).

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	-	-
P2	105,2	105,2	100,0	100,0	100,0
P3	118,3	118,3	100,0	501,0	445,6
P4	124,0	123,6	99,7	9.142,8	7.759,7
P5	118,7	118,0	99,5	14.424,0	12.789,8

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou crescimento até P4, nos seguintes percentuais: 5,2% em P2, 12,4% em P3 e 4,5% em P4, sempre em relação ao período imediatamente anterior. De P4 para P5 esse volume apresentou retração de 4,5%. Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P5), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 18%.

Não houve vendas do produto de fabricação própria da indústria doméstica para o mercado externo em P1. Nos períodos seguintes, o volume das vendas do produto de fabricação própria da indústria doméstica com destino ao mercado externo apresentou aumentos sucessivos. Nesse sentido, observou-se crescimento desse volume de P2 para P3 (402%), de P3 para P4 (1.725%) e de P4 para P5 (57,8%). Ao se considerar o período de P2 a P5, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo aumentou 14.353,8%. Cumpre observar, contudo, que o volume destinado ao mercado externo em P2 e P3 foi muito pequeno ((confidencial) toneladas e (confidencial) toneladas, respectivamente), e que, mesmo em P5, quando os volumes exportados chegaram ao seu maior patamar, a participação dessas vendas no volume total de chapas de gesso vendido pela indústria doméstica representou apenas 0,5%.

Nesse sentido, as vendas totais da indústria doméstica apresentaram o mesmo comportamento das vendas realizadas no mercado interno: crescimentos de 5,2% de P1 para P2, de 12,4% de P2 para P3 e de 4,8% de P3 para P4, ao passo que houve retração de 4,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de investigação de dano (P1 a P5), o volume de vendas totais da indústria doméstica apresentou crescimento de 18,7%.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação de mercado das vendas da indústria doméstica destinadas ao 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	105,2	109,7	95,9
P3	118,3	114,2	103,5
P4	123,6	109,3	113,1
P5	118,0	105,4	112,0

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de chapas de gesso decresceu 3,5 p.p. em P2, aumentou 6,4 p.p. em P3 e 8,1 p.p. em P4 e voltou a diminuir 0,9 p.p. em P5, sempre na comparação com o período imediatamente anterior. Tomando-se todo o período de investigação (P1 a P5), verificou-se aumento de 10,1 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

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

Mercado brasileiro (em número-índice de %)

	Vendas indústria doméstica	Importações origem investigada	Importações outras origens	Mercado brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	95,9	390,9	102,1	100,0
P3	103,4	581,8	43,4	100,0
P4	113,0	236,4	13,1	100,0
P5	112,0	500,0	0,7	100,0

À exceção do intervalo de P3 para P4, quando houve queda de 3,8 p.p., as importações da origem investigada tiveram aumento de participação no mercado brasileiro de chapas de gesso em todos os intervalos analisados: 3,2 p.p. de P1 para P2, 2,1 p.p. de P2 para P3 e 2,9 p.p. de P4 para P5. Relativamente a P1, verificou-se crescimento de 4,4 p.p. na participação das importações originárias do México no mercado brasileiro.

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

A capacidade instalada nominal foi calculada multiplicando-se a velocidade em metros por minuto da esteira, a largura da chapa de gesso em metros (largura padrão de 1,2 metro) e a quantidade de minutos

disponíveis por ano (levando-se em consideração 60 minutos por hora, 24 horas por dia e 365 dias por ano). Foi utilizada a velocidade em metros por minuto obtida na produção (confidencial).

Foi utilizado fator de conversão de metros para quilogramas para reportar a capacidade instalada em toneladas, o qual variou de empresa para empresa. A Placo utilizou como fator de conversão (confidencial). A Trevo e a Gypsum empregaram os mesmos fatores de conversão utilizados para reportarem as quantidades vendidas, quais sejam, (confidencial) e (confidencial), respectivamente. Já a Knauf utilizou como fator de conversão da capacidade instalada (confidencial), registrado em sua produção ao longo do período de análise de dano.

A capacidade efetiva foi calculada considerando-se os turnos de trabalho e os dias de efetivo trabalho de cada empresa (descontando-se feriados e domingos, nas empresas que não trabalham nesses dias), sendo também descontadas as paradas programadas para limpeza e manutenção.

A Gypsum considerou no cálculo da capacidade efetiva, além do mencionado no parágrafo anterior, (confidencial). Já a Placo considerou (confidencial) no cálculo das capacidades nominal e efetiva, (confidencial).

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade. O grau de ocupação foi obtido por meio da divisão da quantidade produzida pela capacidade instalada efetiva. Não há produção de outros produtos nas linhas de produção de chapas de gesso.

Capacidade instalada, produção e grau de ocupação (em número-índice)

	Capacidade instalada efetiva (t)	Produção (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	104,2	109,4	105,0
P3	132,0	125,3	94,9
P4	149,8	131,8	87,9
P5	153,0	127,1	83,1

A capacidade instalada efetiva, quando considerados os extremos do período de análise de dano (P1 a P5), apresentou crescimento de 53%. Ao longo dos intervalos individuais, a capacidade efetiva aumentou em todos os períodos: 4,2% em P2, 26,7% em P3, 13,5% em P4 e 2,1% em P5, quando comparados com os períodos imediatamente anteriores.

O aumento da capacidade instalada efetiva da indústria doméstica decorreu de alguns fatores, dentre eles a inauguração de novas plantas de produção, quais sejam, a planta de (confidencial), a planta de (confidencial) e a planta de (confidencial). Ademais, com relação à Trevo, (confidencial) e, no tocante à empresa Gypsum, (confidencial).

Já o volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou até P4. Verificaram-se aumentos de 9,4%, de P1 para P2, 14,5% de P2 para P3 e 5,1% de P3 para P4. Por outro lado, de P4 para P5 esse volume diminuiu 3,5%. Considerando-se o período de P1 a P5, houve acréscimo de 27,1% no volume de produção da indústria doméstica.

O grau de ocupação da capacidade instalada, por sua vez, apresentou aumento apenas de P1 para P2, da ordem de 4,7 p.p. Nos demais períodos, o grau de ocupação diminuiu: 9,5 p.p. em P3, 6,7 p.p. em P4 e 4,5 p.p. em P5, sempre com relação ao período imediatamente anterior. Quando considerados os

extremos da série, verificou-se diminuição de 16 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada. Considerando o aumento no volume de produção do produto similar de fabricação própria observado de P1 a P5, a diminuição no grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica no mesmo período ocorreu devido ao aumento da capacidade efetiva.

6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de análise de dano, considerando o estoque inicial, em P1, de (confidencial) t.

Estoque final (em número-índice de t)

	Produção	Vendas no mercado interno	Vendas no mercado externo	Importações (-) vendas	Outras entradas/saídas	Estoque final
P1	100,0	100,0	-	100,0	(100,0)	100,0
P2	109,4	105,2	100,0	47,0	(122,4)	111,2
P3	125,3	118,3	501,0	(49,2)	(52,4)	110,5
P4	131,8	123,6	9.142,8	(39,7)	(106,2)	110,2
P5	127,1	118,0	14.424,0	(3,8)	(170,9)	129,0

Destaque-se que os volumes de outras entradas/saídas referem-se a (confidencial).

O volume do estoque final de chapas de gesso oscilou no decorrer dos períodos: aumentou 11,2% de P1 para P2, diminuiu 0,6% de P2 para P3 e 0,3% de P3 para P4 e cresceu 17,1% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série (P1 a P5), o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 29%.

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

Relação estoque final/produção (em número-índice)

	Estoque final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	111,2	109,4	101,6
P3	110,5	125,3	88,2
P4	110,2	131,8	83,6
P5	129,0	127,1	101,5

A relação estoque final/produção aumentou 0,1 p.p. de P1 para P2, decresceu 0,9 p.p. de P2 para P3 e 0,4 p.p. de P3 para P4. De P4 para P5 houve aumento de 1,3 p.p. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou 0,1 p.p.

6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas apresentadas neste item exibem o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de chapas de gesso pela indústria doméstica.

A Knauf (confidencial). Já para a Placo, Trevo e Gypsum, foi necessário realizar rateio para apuração do número de empregados e massa salarial de determinadas áreas, conforme detalhamento a

seguir. Ressalte-se que foi realizado ajuste no critério de rateio, tendo sido utilizado, para fins de determinação preliminar, a representatividade da receita líquida das vendas do produto similar em relação à receita líquida total da empresa.

No caso da Placo, (confidencial).

Já a Trevo (confidencial).

No caso da Gypsum, (confidencial).

Número de empregados (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	100,0	134,9	144,7	153,4	145,0
Administração e vendas	100,0	117,2	126,2	131,4	120,6
Total	100,0	127,7	137,2	144,5	135,1

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção de chapas de gesso aumentou 35% de P1 para P2, 7,2% de P2 para P3 e 6% de P3 para P4. Já de P4 para P5 houve decréscimo de 5,5%. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção cresceu 45% ((confidencial) postos de trabalho).

O número de empregados alocados nas áreas de administração e vendas apresentou a mesma tendência do número de empregados da produção: acréscimos de 17,3%, 7,8% e 4,2% em P2, P3 e P4, respectivamente, quando comparados com os períodos imediatamente anteriores. Já de P4 para P5 houve diminuição de 8,4%. Entre P1 e P5, o número de empregados destes dois setores aumentou 20,7% ((confidencial) postos de trabalho).

Por sua vez, o número total de empregados aumentou de P1 para P2 (27,9%), de P2 para P3 (7,4%) e de P3 para P4 (5,4%), e apresentou decréscimo de P4 para P5 (6,6%). De P1 para P5, o número total de empregados aumentou 35,2% ((confidencial) postos de trabalho).

A tabela a seguir apresenta a produtividade por empregado da indústria doméstica em cada período de análise.

Produtividade por empregado (em número-índice)

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	134,9	109,4	81,1
P3	144,7	125,3	86,6
P4	153,4	131,8	85,9
P5	145,0	127,1	87,7

A produtividade por empregado ligado à produção oscilou ao longo do período analisado. Houve queda na produtividade de P1 para P2 (18,9%) e de P3 para P4 (0,9%). Nos demais períodos, houve aumento da produtividade: 6,8% de P2 para P3 e 2,1% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de investigação, de P1 para P5, a produtividade por empregado diminuiu 12,3%, como consequência do aumento do número de empregados ligados à produção (45%) superior ao aumento da produção (27,1%) no mesmo período.

No entanto, cumpre observar que as empresas (confidencial) têm terceirizados atuando na produção e a análise anterior contempla apenas empregados contratados da empresa, desconsiderando os terceirizados.

Ressalte-se que os terceirizados ligados à produção representaram 45,2%, 41,2%, 39,5%, 35,5% e 33,5% da mão de obra total ligada à produção, de P1 a P5, respectivamente, tendo, assim, impacto significativo sobre a análise da produtividade.

Observe-se também que, enquanto o número de empregados contratados ligados à produção cresceu 45% de P1 para P5, o número de terceirizados reduziu 11,6%. A redução dos terceirizados se deu, segundo as empresas, em virtude (confidencial).

Assim, a tabela a seguir apresenta a produtividade por empregado da indústria doméstica, levando em consideração empregados contratados e terceirizados.

Produtividade por empregado – contratados e terceirizados (em número-índice)

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	125,5	109,4	87,2
P3	131,0	125,3	95,6
P4	130,3	131,8	101,1
P5	119,3	127,1	106,5

Dessa forma, levando-se em consideração empregados contratados e terceirizados, observa-se que, ao invés de redução, a produtividade por empregado apresentou aumento de 6,5%, considerando-se os extremos do período (P1 a P5). Ao longo dos intervalos individuais, a produtividade por empregado ligado à produção reduziu de P1 para P2 (12,8%) e, nos demais períodos, houve aumento da produtividade: 9,7% de P2 para P3, 5,7% de P3 para P4 e 5,4% de P4 para P5.

As informações sobre a massa salarial relacionada à produção/venda de chapas de gesso pela indústria doméstica encontram-se sumarizadas na tabela a seguir.

Massa salarial (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Produção	100,0	125,6	177,5	184,5	172,3
Administração e vendas	100,0	136,5	147,5	160,2	140,2
Total	100,0	131,6	161,1	171,2	154,8

A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou aumento de 25,6% de P1 para P2, 41,3% de P2 para P3 e 3,9% de P3 para P4. De P4 para P5 houve redução de 6,6%. Ao considerar-se todo o período de análise de dano, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à produção do produto similar aumentou de 72,3%.

A massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas apresentou o mesmo comportamento. Com exceção do decréscimo de 12,4% de P4 para P5, aumentou nos demais os períodos: 36,5% de P1 para P2, 8% de P2 para P3 e 8,6% de P3 para P4. Considerando os extremos da série, a massa salarial dos empregados desses setores cresceu 40,2%.

Com relação à massa salarial total, observou-se aumento de 54,8% ao longo do período de análise de dano, de P1 para P5. Considerados os intervalos em separado, a massa salarial total cresceu 31,6%, 22,5% e 6,3%, respectivamente, de P1 para P2, de P2 para P3 e de P3 para P4. Já de P4 para P5 decresceu 9,6%.

6.1.6. Da demonstração de resultado

6.1.6.1. Da receita líquida

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

Cabe ressaltar que, quando do início da investigação, foi realizado ajuste nos dados reportados pela Placo na petição, por entendimento de que a empresa havia reportado na demonstração de resultados de vendas do produto similar no mercado interno os valores de faturamento, tributos, descontos, abatimentos e frete sobre vendas já líquidos de devoluções, ao mesmo tempo em que as devoluções também já estariam líquidas. Contudo, na verificação *in loco* comprovou-se que a empresa reportou faturamento, tributos, descontos e abatimentos corretamente. O valor de frete sobre vendas também fora reportado corretamente. Dessa forma, para fins de determinação preliminar, há alteração em relação aos valores utilizados no início da investigação da Placo em função dessa correção.

Em relação à Trevo, foi realizado ajuste nos valores de frete sobre vendas. Conforme detalhado no relatório de verificação *in loco*, a empresa havia reportado na linha de frete da demonstração de resultado (confidencial). Por isso, alteraram-se os valores de frete sobre vendas de forma a refletir a despesa de frete incorrida pela Trevo. Para alocar os valores de despesa de frete entre os diferentes produtos e mercados, realizou-se rateio com base no critério de faturamento bruto.

As informações sobre receita líquida das vendas de chapas de gesso da indústria doméstica encontram-se sumarizadas na tabela a seguir.

Receita líquida das vendas da indústria doméstica (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	Receita total	Mercado interno		Mercado externo	
	Valor	Valor	%	Valor	%
P1	Confidencial	100,0	Confidencial	-	Confidencial
P2	Confidencial	112,1	Confidencial	100,0	Confidencial
P3	Confidencial	126,0	Confidencial	526,2	Confidencial
P4	Confidencial	125,6	Confidencial	6.255,7	Confidencial
P5	Confidencial	115,6	Confidencial	8.522,9	Confidencial

A receita líquida referente às vendas no mercado interno aumentou 12,1% de P1 para P2 e 12,4% de P2 para P3. Nos demais períodos, houve diminuição: 0,3% de P3 para P4 e 7,9% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas de chapas de gesso no mercado interno apresentou crescimento de 15,6%.

Como mencionado anteriormente, não houve vendas do produto de fabricação própria da indústria doméstica para o mercado externo em P1. Nos períodos seguintes, a receita líquida obtida com a venda de chapas de gesso no mercado externo apresentou sucessivos crescimentos: 426,2% em P3, 1.089% em P4 e 36,2% em P5, sempre em comparação com o período imediatamente anterior. Ao se considerar o período de P2 a P5, a receita líquida de vendas no mercado externo aumentou 8.424,3%. Novamente cabe

salientar que a receita de vendas destinadas ao mercado externo representa percentual muito pequeno da receita líquida total da indústria doméstica. Em P5, quando as exportações chegaram ao seu maior patamar, a participação dessas vendas na receita líquida total obtida com as vendas de chapas de gesso pela indústria doméstica representou apenas (confidencial)%.

Consequentemente, a receita líquida total apresentou comportamento similar ao da receita líquida obtida com as vendas no mercado interno. De P1 para P2 e de P2 para P3 houve aumento de (confidencial)% e (confidencial)%, respectivamente. De P3 para P4 manteve-se praticamente estável (queda de 0,1%) e de P4 para P5 decresceu (confidencial)%. Houve aumento na receita líquida total de (confidencial)% em P5, comparativamente a P1.

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as quantidades vendidas apresentadas anteriormente. Os preços médios de venda no mercado interno apresentados se referem exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço médio de venda da indústria doméstica (em número-índice de R\$ atualizados/t)		
Período	Preço (mercado interno fabricação própria)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	-
P2	106,6	100,0
P3	106,5	105,0
P4	101,6	68,4
P5	98,0	59,1

Observou-se que o preço médio das chapas de gesso de fabricação própria vendidas no mercado interno apresentou aumento de 6,6% em P2, manteve-se praticamente estável em P3, e apresentou quedas de 4,6% em P4 e 3,6% em P5, sempre na comparação com o período imediatamente anterior. Quando analisados os extremos da série (P1 a P5), o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 2%.

Já o preço médio das chapas de gesso de fabricação própria vendidas no mercado externo cresceu 5% de P2 para P3 e apresentou diminuições de 34,9% de P3 para P4 e 13,6% de P4 para P5. Considerando-se de P2 a P5, o preço médio com a venda do produto similar de fabricação própria no mercado externo apresentou contração de 40,9%.

6.1.6.3. Dos resultados e margens

Com o propósito de reportar os valores do custo do produto vendido (CPV) referentes às vendas do produto similar, as empresas que compõem a indústria doméstica realizaram, em regra, rateio. Para fins de início da investigação, foi mantido o critério de rateio adotado na petição, qual seja, a representatividade do faturamento bruto do produto similar nacional em relação ao faturamento total das empresas. Para fins de determinação preliminar, contudo, alterou-se o critério de rateio para a receita líquida. Ressalte-se que, no caso das empresas Trevo e Knauf, (confidencial).

O critério de rateio empregado para apuração das receitas e despesas operacionais também foi alterado em relação ao início da investigação, adotando-se, para fins de determinação preliminar, o critério de rateio pela receita líquida. Ressalte-se que a Knauf, quando do início da investigação, já havia realizado rateio pela receita líquida, tendo sido ajustados os critérios de rateio da Placo, Trevo e Gypsum.

Além disso, em relação à Trevo, foi identificado na verificação *in loco* que a empresa reportou as despesas de frete como outras despesas operacionais e como despesas com vendas, a depender do período. Tendo isso em vista, ajustou-se os valores desses grupos de despesas de forma a deduzir os montantes das contas contábeis relativas a frete sobre vendas, uma vez que essa despesa já havia sido considerada como dedução da receita bruta, conforme consta no item 3.1.6.1 deste documento.

Dessa forma, a tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da indústria doméstica no mercado interno, nos períodos de análise de dano. Na tabela subsequente são apresentadas as margens de lucro associadas a esses resultados.

Demonstração de resultados (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	112,1	126,0	125,6	115,6
CPV	100,0	110,8	132,6	141,9	130,4
Resultado bruto	100,0	115,9	106,6	77,7	72,1
Despesas operacionais	100,0	122,6	164,9	202,1	220,8
Despesas gerais e administrativas	100,0	126,2	158,8	161,8	144,5
Despesas com vendas	100,0	101,6	116,3	110,5	137,3
Resultado financeiro (RF)	100,0	85,9	221,1	430,4	726,0
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	81,4	146,1	333,8	(20,8)
Resultado operacional	100,0	96,1	(65,2)	(289,0)	(366,4)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	93,4	10,9	(97,7)	(76,0)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	125,8	40,1	(53,9)	(94,0)

Margens de lucro (em número-índice de %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem bruta	100,0	103,3	84,6	61,9	62,4
Margem operacional	100,0	85,7	(51,8)	(230,1)	(316,9)
Margem operacional (exceto RF)	100,0	83,3	8,7	(77,8)	(65,7)
Margem operacional (exceto RF e OD)	100,0	112,2	31,8	(42,9)	(81,2)

O resultado bruto com as vendas de chapas de gesso no mercado interno teve aumento de 15,9% de P1 para P2 e apresentou quedas sucessivas nos períodos seguintes: 8% de P2 para P3, 27,1% de P3 para P4 e 7,2% de P4 para P5. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi 27,9% menor que o resultado bruto verificado em P1.

Já a margem bruta da indústria doméstica apresentou aumento de P1 para P2 ((confidencial) p.p.), decréscimos de P2 para P3 ((confidencial) p.p.) e de P3 para P4 ((confidencial) p.p.), seguido de crescimento de P4 para P5 ((confidencial) p.p.). Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu (confidencial)p.p. em relação a P1.

O resultado operacional da indústria doméstica apresentou quedas sucessivas em todos os períodos: 3,9% de P1 para P2, 167,9% de P2 para P3, quando passou a ser prejuízo, 343,1% de P3 para P4 e 26,8% de P4 para P5. Assim, considerando-se todo o período de investigação de dano, o resultado operacional diminuiu 466,4%.

A margem operacional também apresentou decréscimos sucessivos ao longo de todos os períodos analisados: (confidencial) p.p. em P2, (confidencial) p.p. em P3, quando passou a ser negativa, (confidencial) p.p. em P4 e (confidencial) p.p. em P5, sempre em comparação com o período

imediatamente anterior. Assim, considerando-se todo o período de investigação de dano, a margem operacional obtida em P5 diminuiu (confidencial) p.p. em relação a P1.

Ao considerar o resultado operacional exceto resultado financeiro, verificaram-se quedas de 6,6% de P1 para P2, 88,3% de P2 para P3 e 996,3% de P3 para P4, quando passou a ser prejuízo. De P4 para P5, por sua vez, houve aumento de 22,3%, porém, esse resultado continuou a ser negativo. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional sem o resultado financeiro em P5 176% menor em relação a P1.

A margem operacional exceto resultado financeiro apresentou o mesmo comportamento do resultado operacional sem o resultado financeiro. Assim, houve decréscimo de (confidencial) p.p. de P1 para P2, (confidencial) p.p. de P2 para P3 e (confidencial) p.p. P3 para P4, quando a margem passou a ser negativa. De P4 para P5 observou-se aumento de (confidencial) p.p., mas esse indicador permaneceu negativo. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de (confidencial)p.p. da margem operacional sem o resultado financeiro.

Desconsiderados resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, o resultado operacional da indústria doméstica aumentou 25,8% de P1 para P2 e apresentou quedas sucessivas nos períodos seguintes: 68,2% de P2 para P3, 234,4% de P3 para P4, quando passou a ser prejuízo, e 74,4% de P4 para P5. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais 194% menor em P5 em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais aumentou (confidencial) p.p. de P1 para P2 e diminuiu (confidencial) p.p. de P2 para P3, (confidencial) p.p. de P3 para P4, quando passou a ser negativa, e (confidencial) p.p. de P4 para P5. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda acumulada de (confidencial) p.p.

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

Demonstração de resultados (em número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	106,6	106,5	101,6	98,0
CPV	100,0	105,4	112,1	114,8	110,5
Resultado bruto	100,0	110,1	90,1	62,9	61,1
Despesas operacionais	100,0	116,5	139,4	163,5	187,1
Despesas gerais e administrativas	100,0	119,9	134,3	131,0	122,4
Despesas com vendas	100,0	96,6	98,3	89,4	116,3
Resultado financeiro (RF)	100,0	81,6	186,9	348,3	615,0
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	(100,0)	77,4	123,6	270,1	(17,6)
Resultado operacional	100,0	91,3	(55,2)	(233,9)	(310,4)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	88,7	9,2	(79,1)	(64,4)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	119,6	33,9	(43,6)	(79,6)

O CPV unitário aumentou até P4: 5,4% de P1 para P2, 6,4% de P2 para P3 e 2,4% de P3 para P4. Após, reduziu-se em 3,8% de P4 para P5. Dessa forma, quando comparados os extremos da série, o CPV unitário acumulou aumento de 10,5%.

Ao analisar o resultado bruto unitário das vendas de chapas de gesso no mercado interno, verificou-se que, após aumento de 10,1% de P1 para P2, esse indicador apresentou decréscimos sucessivos nos

períodos seguintes: 18,2% de P2 para P3, 30,2% de P3 para P4 e 2,9% de P4 para P5. Considerando os extremos da série, o resultado bruto unitário apresentou queda de 38,9%.

Quando considerado o resultado operacional unitário, observou-se quedas de 8,7% de P1 para P2, 160,4% de P2 para P3 e 324% de P3 para P4. De P4 para P5 houve aumento de 32,7%. Ressalte-se que a partir de P3 o resultado operacional unitário passou a ser negativo, mantendo-se dessa forma até o final do período analisado. Ao considerar todo o período de investigação de dano, o resultado operacional unitário em P5 foi 410,4% menor do que em P1.

O resultado operacional sem o resultado financeiro, em termos unitários, diminuiu progressivamente até P4: 11,3% em P2, 89,6% em P3 e 958,1% em P4, em comparação com o período imediatamente anterior. De P4 para P5 esse resultado apresentou crescimento de 18,6%. Ressalte-se que a recuperação observada em P5 foi insuficiente para verificação de resultado positivo ao final da série, haja vista que a partir de P4 o resultado operacional unitário exceto resultado financeiro passou a ser negativo. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 164,4% desse indicador.

Por fim, quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, em termos unitários, houve aumento de 19,6% de P1 para P2 e quedas de 71,7% de P2 para P3, 228,6% de P3 para P4, quando passou a ser negativo, e 82,6% de P4 para P5. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se decréscimo de 179,6% do resultado operacional unitário, excluindo resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais.

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 chapas de gesso das empresas Placo, Knauf e Trevo. O custo de produção da Gypsum não foi considerado para fins de determinação preliminar em função de não ter sido devidamente validado na verificação **in loco** realizada na empresa, conforme detalhamento constante do relatório de verificação **in loco**.

Ressalte-se que foram realizados ajustes na classificação de determinadas rubricas do custo de duas empresas. Em relação à Placo, os gastos com (confidencial) foram reclassificados como utilidades, uma vez que a empresa os havia classificado como outros insumos. No caso da empresa Trevo, as rubricas (confidencial), classificadas pela empresa como matéria-prima, foram reclassificadas como utilidades.

Custo de produção (em número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos variáveis	100,0	102,3	103,1	109,0	96,0
Matéria-prima	100,0	104,7	103,8	108,3	95,6
Utilidades	100,0	99,5	109,0	114,9	98,4
Outros custos variáveis	100,0	78,3	73,1	98,3	94,8
2 - Custos fixos	100,0	94,2	153,6	140,8	142,5
Mão de obra direta	100,0	102,4	132,0	132,5	138,5
Depreciação	100,0	80,4	175,4	154,7	162,3
Outros custos fixos	100,0	106,6	139,5	128,4	119,7
3 - Custo de produção (1+2)	100,0	100,6	113,8	115,7	105,9

O custo de produção por tonelada do produto similar das empresas Placo, Knauf e Trevo apresentou diminuição apenas de P4 para P5 (8,5%). Já de P1 para P2, P2 para P3 e P3 para P4 houve aumentos de

0,6%, 13,1% e 1,7%, respectivamente. Ao se considerarem os extremos da série, o custo de produção aumentou 5,9%.

6.1.7.2. Da relação custo/preço

A relação custo/preço analisada a seguir indica a participação do CPV no preço de venda da indústria doméstica, no mercado interno, ao longo do período de investigação de dano.

Destaque-se que o custo de produção não foi utilizado uma vez que, conforme explicado no item anterior, este não reflete o custo de produção de todas as empresas que compõem a indústria doméstica.

Participação do CPV no preço de venda (em número-índice)

	CPV (R\$ atualizados/t) (A)	Preço de venda mercado interno (R\$ atualizados/t) (B)	Relação (A)/(B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	105,4	106,6	98,9
P3	112,1	106,5	105,2
P4	114,8	101,6	113,0
P5	110,5	98,0	112,9

Observou-se que a relação entre o CPV e o preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno diminuiu (confidencial) p.p. de P1 para P2 e aumentou nos dois períodos seguintes: (confidencial) p.p. de P2 para P3, (confidencial) p.p. de P3 para P4. Houve queda de (confidencial) p.p. de P4 para P5. Ao considerar o período como um todo (P1 a P5), essa relação aumentou (confidencial) p.p.

A deterioração da relação CPV/preço, de P1 para P5, ocorreu devido à conjugação de dois fatores: a queda dos preços de venda (2%) e o aumento do CPV (10,5%).

6.1.7.3. Da comparação entre o preço do produto sob investigação 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. Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto 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 das chapas de gesso importadas da origem investigada com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessa origem no mercado brasileiro. A partir da descrição dos produtos constantes dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, assim como das informações constantes das respostas aos questionários dos importadores, foi possível classificar entre 97% a 100% das importações, a depender do período, nas três características do código de identificação do produto (CODIP), conforme proposto pelas petionárias. O número residual de importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB são genéricas, para as quais não foi possível atribuir categoria ao produto, foi comparado com o preço médio da indústria doméstica em cada período considerando a categoria de cliente.

Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida, em toneladas, no mercado interno durante o período de investigação de dano, calculado para cada CODIP e por categoria de cliente. Ressalte-se que, no que tange às devoluções, tendo em vista que as empresas Placo, Knauf e Gypsum não apresentaram as devoluções por CODIP, para essas empresas foram consideradas a receita líquida e a quantidade vendida brutas de devoluções. Já para a Trevo, que apresentou as informações individualizadas das devoluções por CODIP, foram utilizadas a receita e a quantidade vendida líquidas de devoluções. O preço da indústria doméstica foi ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado da origem investigada, considerando cada categoria de cliente.

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

Tendo em vista que as operações de importação originárias do México são isentas do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), esses valores não foram adicionados ao cálculo.

Em seguida, foram apuradas as despesas de internação, aplicando-se o percentual de 15,3% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB. Esse percentual foi apurado a partir das respostas dos importadores aos questionários. Ressalte-se que foram solicitadas informações complementares aos importadores, visando a obter maiores esclarecimentos acerca dos montantes incorridos em determinadas despesas. Tendo em vista que o prazo para resposta aos ofícios de informações complementares é posterior a esta determinação preliminar, utilizou-se, para fins de determinação preliminar, a totalidade das despesas de internação reportada pelos importadores.

Por fim, 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. Realizou-se o somatório das rubricas unitárias, chegando-se ao preço CIF internado das importações investigadas.

Os preços internados do produto da origem investigada, assim obtidos, foram atualizados com base no IPA-OG-PI, a fim de se obterem os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de investigação de dano.

Preço médio CIF internado e subcotação – Origem investigada (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,00	120,15	136,86	168,22	135,32
Imposto de importação (R\$/t)	100,00	130,76	236,52	374,88	310,20
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	-	-
Despesas de internação (R\$/t)	100,00	120,15	136,86	168,22	135,32
CIF Internado (R\$/t)	100,00	120,89	143,80	182,61	147,50
CIF Internado (R\$ atualizados/t) (a)	100,00	113,27	130,84	154,45	116,70
Preço da indústria doméstica (R\$ atualizados/t) (b)*	100,00	107,18	107,27	101,74	97,03
Subcotação (R\$ atualizados/t) (b-a)	100,00	85,45	23,14	(86,39)	26,83

* Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado da origem investigada, consideradas as categorias de clientes.

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos de investigação, exceto P4.

Considerando que houve redução do preço médio de venda da indústria doméstica de P3 para P4 (4,6%) e de P4 para P5 (3,6%), constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesses períodos. Adicionalmente, ao analisar os extremos da série, também houve depressão de preços, haja vista os preços da indústria doméstica terem diminuído 2% de P1 a P5.

Por fim, constatou-se ter havido supressão do preço da indústria doméstica. Para realizar essa análise, foi utilizado o CPV unitário, tendo em vista o custo de produção não refletir a totalidade das empresas que compõem a indústria doméstica, conforme consta no item 6.1.7.1 deste documento. Considerando os extremos da série, verificou-se que, ao mesmo tempo em que o CPV unitário do produto similar apresentou aumento de 10,5%, o preço médio de venda da indústria doméstica diminuiu 2%.

6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping dos produtores/exportadores mexicanos 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 as chapas de gesso originárias do México chegariam ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele montante fosse praticado nas suas exportações.

Para isso, considerando que a USG, para fins de determinação preliminar, teve seu valor normal calculado com base na melhor informação disponível, o valor normal internado foi calculado considerando-se o valor normal apurado quando do início da investigação. Ao valor normal na condição FOB, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, considerando-se os valores efetivamente incorridos nas importações desse produtor/exportador, para obtenção do valor normal na condição CIF. Os valores de frete e seguro internacionais foram calculados a partir do valor por tonelada extraído dos dados da RFB, convertidos para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio diária do dia do desembarço aduaneiro. Para obtenção do valor normal na condição CIF internado, também foram somados os valores referentes ao Imposto de Importação e às despesas de internação. O valor do Imposto de Importação foi calculado com base na aplicação do percentual de (confidencial)% sobre o preço CIF. Para determinar o percentual indicado, apurou-se o valor total do Imposto de Importação efetivamente pago nas operações de importação dos produtos exportados pela USG sobre o valor total em base CIF das mesmas operações, conforme os dados disponibilizados pela RFB. As despesas de internação foram calculadas considerando-se a mesma metodologia utilizada no cálculo de subcotação, constante do item 6.1.7.3.

Já para a empresa Panel Rey, o valor normal foi apurado a partir de sua resposta ao questionário. Utilizou-se como ponto de partida o valor normal construído na condição *ex fabrica*, por CODIP, considerado no cálculo da margem de dumping, conforme descrito no item 4.2.1.1. Foram primeiramente somados ao valor normal *ex fabrica* de cada CODIP os valores unitários por tonelada referentes a frete interno, despesas de exportação (manuseio de carga e corretagem) e embalagem, conforme reportado no questionário da Abamax, empresa relacionada que realiza as vendas da Panel Rey para o Brasil. Além

disso, adicionaram-se os valores referentes ao frete internacional, Imposto de Importação e despesas de internação, aplicando-se a mesma metodologia descrita para a empresa USG. Ressalte-se que não constam valores a título de seguro internacional nas importações desse produtor/exportador em P5.

Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno em P5 foi obtido pela razão entre a receita líquida e a quantidade vendida, em toneladas, no mercado interno, calculado para cada CODIP. No que tange às devoluções, conforme descrito no item 6.1.7.3, tendo em vista as empresas Placo, Knauf e Gypsum não apresentaram as devoluções por CODIP, para essas empresas foram consideradas a receita líquida e a quantidade vendida brutas de devoluções. Já para a Trevo, que apresentou as informações individualizadas das devoluções por CODIP, foram utilizadas a receita e a quantidade vendida líquidas de devoluções.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido para dólares estadunidenses venda a venda, considerando a taxa de câmbio diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil.

A comparação do preço de venda da indústria doméstica no mercado interno com o valor normal internado da Panel Rey foi realizada considerando os CODIPs do produto objeto da investigação que foram exportados pela empresa em P5. Já para a comparação com o valor normal internado da USG, foi considerado o preço médio da indústria doméstica.

A partir da comparação efetuada conforme detalhado neste item, constatou-se que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro, em média, **US\$ 68,05/t (sessenta e oito dólares estadunidenses e cinco centavos por tonelada)** acima do preço praticado pela indústria doméstica, inexistindo, nestas condições, subcotação.

6.1.8. Do fluxo de caixa

Tendo em vista a impossibilidade de as empresas apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de chapas de gesso, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa da indústria doméstica.

Fluxo de caixa (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	(100,0)	105,1	(33,4)	(1.260,4)	(458,9)
Caixa líquido das atividades de investimentos	(100,0)	(305,4)	(131,0)	(136,7)	(33,7)
Caixa líquido das atividades de financiamento	100,0	185,3	114,8	139,8	43,6
Aumento/redução líquido(a) nas disponibilidades	100,0	(29,7)	94,4	(85,0)	(19,8)

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica oscilou ao longo do período. Houve queda de 129,7% de P1 para P2, aumento de 417,6% de P2 para P3, diminuição de 190,1% de P3 para P4, seguida de crescimento de 76,7% de P4 para P5. Quando tomados os extremos da série (de P1 para P5), constatou-se decréscimo de 119,8% na geração líquida de disponibilidades da indústria doméstica.

6.1.9. Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir apresenta o retorno sobre investimentos, apresentado pela peticionária, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos das empresas que compõem a indústria doméstica pelos valores do ativo total de cada período, constantes de suas demonstrações financeiras. Assim, o cálculo refere-se aos lucros e ativos das empresas como um todo, e não somente aos relacionados ao produto similar.

Retorno sobre investimentos (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro líquido (A) (Mil R\$)	100,0	803,4	(2.929,8)	(6.166,7)	(7.586,5)
Ativo total (B) (Mil R\$)	100,0	147,6	184,7	205,3	205,7
Retorno (A/B) (%)	100,0	544,2	(1.586,3)	(3.004,1)	(3.688,3)

A taxa de retorno sobre investimentos da indústria doméstica aumentou (confidencial) p.p. de P1 para P2 e diminuiu nos períodos seguintes, na ordem de (confidencial)p.p. de P2 para P3, (confidencial) p.p. de P3 para P4 e (confidencial) p.p. de P4 para P5. Considerando a totalidade do período de investigação, houve queda de (confidencial) p.p. do indicador em questão.

6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Ressalte-se que o índice de liquidez geral foi calculado utilizando-se os dados de três empresas que compõem a indústria doméstica, quais sejam, (confidencial), tendo em vista que no balancete contábil do período de investigação de dano da (confidencial) não há discriminação do ativo realizável a longo prazo, utilizado para o cálculo desse índice. Dessa forma, o índice de liquidez geral reflete apenas as informações dessas três empresas. Já o índice de liquidez corrente foi calculado utilizando os dados das empresas (confidencial), uma vez que no balancete da (confidencial) o ativo está classificado como corrente, o qual inclui o ativo realizável a longo. Dessa forma, tendo em vista que não foi possível identificar o valor do ativo circulante dessa empresa, utilizado para o cálculo do índice de liquidez corrente, seus dados não foram considerados para o cálculo desse índice.

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de liquidez geral	100,0	65,4	64,5	60,7	60,7
Índice de liquidez corrente	100,0	63,9	62,3	104,1	93,4

O índice de liquidez geral diminuiu em todos os períodos analisados: 34,9% de P1 para P2, 1% de P2 para P3, 4,9% de P3 para P4 e 0,9% de P4 para P5. De P1 para P5, verificou-se queda de 39,2%. O índice de liquidez corrente, por sua vez, diminuiu 36,4% de P1 para P2 e 2,7% de P2 para P3, aumentou 68,4% de P3 para P4 e decresceu novamente em 10,3% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, o índice de liquidez corrente diminuiu 6,6%.

6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento na maior parte do período de análise de dano, tendo diminuído somente de P4 para P5 (4,5%). Ao se comparar os extremos da série, houve aumento de 18% ((confidencial) t) no volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

Cabe ressaltar que o volume de vendas da indústria doméstica com destino ao mercado externo não teve participação relevante no volume total vendido pela indústria doméstica. Mesmo tendo apresentado crescimento ao longo do período de investigação de dano, o volume exportado atingiu apenas (confidencial) t em P5, período em que as exportações atingiram seu maior patamar, representando 0,5% do volume total de chapas de gesso vendido pela indústria doméstica. Nesse sentido, as vendas totais da indústria doméstica apresentaram comportamento similar ao das vendas realizadas no mercado interno: crescimentos de 18,7% de P1 para P5 e retração de 4,3% de P4 para P5.

O mercado brasileiro, por sua vez, cresceu, de P1 para P5, 5,4%. Já de P4 para P5 apresentou retração de 3,5%. Nesse contexto, a indústria doméstica aumentou sua participação no mercado brasileiro considerando-se os extremos da série (10,1 p.p.) e perdeu participação de P4 para P5 (-0,9 p.p.).

Sendo assim, em se considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de vendas dessa indústria, constatou-se que, de P1 para P5, houve crescimento da indústria doméstica. Contudo, de P4 para P5 não somente a indústria doméstica não cresceu, como houve retração absoluta e relativa ao mercado brasileiro, tendo em conta que as vendas internas diminuíram mais ((confidencial) t) do que a retração verificada no mercado no mesmo período ((confidencial) t).

6.2. Das manifestações a respeito do dano

Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2017, a Contract argumentou que o número de empregados não seria um elemento relevante de análise, haja vista o alto índice de automatização das indústrias de chapas de gesso. Adicionalmente, a empresa afirmou que grande volume de contratações seria verificado nos elos seguintes da cadeia, que seriam o transporte, revenda e instalação, sob os quais o produto importado teria impacto positivo.

6.3. Dos comentários acerca das manifestações

A análise dos efeitos negativos reais ou potenciais sobre o emprego consiste em um dos fatores e índices econômicos relativos à situação da indústria doméstica que são usualmente analisados, com base no disposto no inciso III do §3º do art. 30 do Regulamento Brasileiro. Ressalte-se que foi observado nos dados da indústria doméstica, em verdade, movimento contrário ao argumentado pela Contract, conforme evidenciado no tópico 6.1.5 deste documento, quando restou evidenciado um aumento de 45% no número total de empregados na indústria doméstica de P1 a P5. Tal movimento pode ser explicado, em parte, pelo início de operação das novas plantas da indústria doméstica.

No que se refere às alegações sobre os impactos nos elos seguintes da cadeia, esclarece-se que não estão contidos no escopo da investigação antidumping, tratando-se de questão de análise de interesse público, no âmbito da CAMEX.

6.4. Da conclusão preliminar acerca do dano

Ao se considerar todo o período de análise de dano (de P1 para P5), constatou-se que, apesar do aumento da produção (27,1%), das vendas da indústria doméstica no mercado interno (18%) e de sua participação no mercado brasileiro (10,1 p.p.), todos os resultados e margens deterioraram-se expressivamente. Nota-se que a indústria doméstica reduziu seu preço de venda em 2% ao mesmo tempo em que houve crescimento de 10,5% no CPV unitário do produto similar, aumentando a relação CPV/preço em (confidencial) p.p. Com isso, os indicadores financeiros da indústria doméstica diminuíram nas seguintes proporções: 27,9% (resultado bruto), 466,4% (resultado operacional), 176% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 194% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Consequentemente, houve também contração das respectivas margens: bruta ((confidencial)p.p.), operacional ((confidencial)p.p.), operacional exclusive resultado financeiro ((confidencial)p.p.) e operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais ((confidencial) p.p.).

De P4 para P5, por sua vez, a indústria doméstica diminuiu suas vendas internas (4,5%) e produção (3,5%) pela primeira vez ao longo do período analisado, aumentando seus estoques (17,1%) e perdendo participação no mercado brasileiro (0,9 p.p.). Houve diminuição também no número de empregados total (6,6%) e na massa salarial (9,6%). Nesse período, houve retração no preço da indústria doméstica (3,6%) em percentual semelhante à diminuição do CPV unitário (3,8%), acarretando ligeira melhora na relação CPV/preço ((confidencial) p.p.). Contudo, foram observados decréscimos no resultado bruto (7,2%), resultado operacional (26,8%) e resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais (74,4%). A recuperação observada no resultado operacional exceto resultado financeiro (22,3%) foi decorrente principalmente da diminuição das outras despesas e receitas operacionais em P5. Mesmo assim, à exceção do resultado bruto, todos esses resultados revelaram-se negativos em P5. Com efeito, a margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais em P5 ((confidencial)%) foi a pior observada no período de análise de dano.

Nesse sentido, constatou-se uma deterioração significativa dos indicadores relacionados à lucratividade quando considerados os extremos da série. Quando se analisa a evolução dos indicadores econômicos da indústria doméstica nos dois últimos períodos da série, observa-se um impacto ainda mais relevante nos indicadores de lucratividade, assim como de vendas internas e de produção. Dessa forma, pôde-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 se demonstrar o nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o eventual dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

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

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

Conforme já mencionado, as importações em análise cresceram em quase todos os períodos, com exceção de P4. De P1 para P5, essas importações cresceram 414,3%, tendo apresentado ganho de 4,4 p.p.

em participação no mercado brasileiro. De P4 para P5, as importações aumentaram 99,9% em termos absolutos e 2,9 p.p. em relação ao mercado brasileiro. Ademais, os volumes importados da origem investigada aumentaram consideravelmente sua participação no total importado em todos os períodos, representando 7,2%, 22,4%, 50,6%, 57,6% e 99,1% do volume total importado pelo Brasil, em cada período, de P1 a P5, respectivamente.

De P1 para P2, quando o mercado brasileiro teve a maior expansão observada no decorrer dos períodos analisados (9,7%), apesar do aumento das vendas da indústria doméstica verificado nesse período (5,2%), a indústria doméstica perdeu 3,5 p.p. de participação no mercado, ao passo que as importações da origem investigada aumentaram 317,6% e ganharam 3,2 p.p de participação no mercado.

De P2 para P3, período de maior volume das importações em análise, verificou-se que a indústria doméstica passou a apresentar maior deterioração nos seus resultados financeiros, reduzindo suas margens e resultados. Houve aumento de 6,4% no CPV unitário, ao passo que o preço do produto similar se manteve inalterado nesse intervalo, acarretando aumento de (confidencial) p.p. na relação CPV/preço. Nesse sentido, apesar dos aumentos no volume de vendas internas (12,4%) e na participação dessas vendas no mercado brasileiro (6,4 p.p.), as pioras nos resultados unitários equivaleram a: 18,2% (resultado bruto), 160,4% (resultado operacional), 89,6% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 71,7% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Em P3, a margem operacional da indústria doméstica passou a ser negativa. Ao mesmo tempo, as importações originárias do México alcançaram sua maior participação no mercado brasileiro (6,4 p.p.).

Já de P3 para P4, pressionada pelos baixos preços praticados pelos produtores investigados, a indústria doméstica reduziu seu preço no maior percentual observado ao longo de todos os períodos analisados (4,6%), ao mesmo tempo que houve aumento do CPV unitário (2,4%). Com isso, P4 foi o único período em que as importações da origem investigada não estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica. Como resultado, as importações oriundas do México apresentaram queda de 60,5% e perda de participação de 3,8 p.p. no mercado brasileiro. A indústria doméstica, por sua vez, logrou aumentar sua participação no mercado em 8,1 p.p. No entanto, a diminuição do preço do produto similar doméstico, concomitantemente ao aumento do CPV, continuou a provocar deterioração expressiva nos indicadores da indústria doméstica, com pioras nos resultados unitários nos seguintes percentuais: 30,2% (resultado bruto), 324% (resultado operacional), 958,1% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 228,6% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Em P4, as margens operacional e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais também passaram a ser negativas.

De P4 para P5, por sua vez, as importações da origem investigada voltaram a apresentarem-se subcotadas, com redução do preço CIF internado de 24,4%, diante de uma diminuição de 3,6% verificada no preço da indústria doméstica. Com isso, as importações oriundas do México voltaram a ganhar participação de mercado (2,9 p.p.), ao passo que as vendas da indústria doméstica diminuíram sua participação (0,9 p.p.). Os estoques da indústria doméstica, por sua vez, aumentaram 17,1% nesse período. Com a redução de suas vendas internas (4,5%), a indústria doméstica manteve a tendência de piora em relação aos indicadores econômico-financeiros, como os decréscimos observados no resultado bruto unitário (2,9%), resultado operacional unitário (32,7%) e resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais unitário (82,6%). À exceção do resultado bruto, todos os resultados revelaram-se negativos em P5. Com efeito, a margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais em P5 ((confidencial)%) foi a pior observada no período de análise de dano.

Por fim, quando tomados os extremos da série (de P1 para P5), tanto as importações investigadas quanto as vendas da indústria doméstica ganharam participação no mercado brasileiro de 4,4 p.p. e 10,1 p.p., respectivamente, em detrimento das importações das demais origens que perderam 14,4 p.p. Destaque-se que as importações investigadas diminuíram de preço em 16,8% de P1 a P5. Nesse mesmo período, a indústria doméstica, para concorrer com os produtos importados, reduziu seu preço em 2%, a despeito do aumento de 10,5% do CPV unitário. Como resultado, a deterioração dos seus indicadores financeiros foi expressiva: os resultados unitários tiveram queda de 38,9% (resultado bruto), 410,4% (resultado operacional), 164,4% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 179,6% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). As margens bruta, operacional, operacional exceto resultado financeiro e operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais, por sua vez, reduziram (confidencial) p.p., (confidencial) p.p., (confidencial) p.p. e (confidencial) p.p., respectivamente, de P1 para P5.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir preliminarmente que as importações de chapas de gesso 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 de investigação de dano.

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, tendo em vista que tal volume diminuiu 99,6% de P1 para P5, enquanto o volume das importações da origem em análise apresentou aumento de 414,3%. Ademais, a participação das importações oriundas das demais origens no mercado brasileiro também diminuiu ao longo período, passando de 14,5% em P1 para 0,1% em P5.

Por fim, destaque-se que o preço CIF médio ponderado das importações brasileiras oriundas das demais origens foi superior ao preço CIF médio ponderado da origem sob análise em todos os períodos, exceto P3.

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

A alíquota do Imposto de Importação (II) foi majorada de 10% para 25% durante o período de análise de dano, conforme detalhado no item 2.3 deste documento.

Adicionalmente, com relação aos Acordos de Complementação Econômica (ACE), de Livre Comércio (ALC) e de Preferências Tarifárias (APTR) celebrados entre o Brasil e alguns países, que reduzem a alíquota do II incidente sobre chapas de gesso, destaque-se que todos foram celebrados anteriormente ao período de análise de dano, não tendo ocorrido, portanto, processo de liberalização das importações ao longo desse período.

Ressalte-se ainda que, dentre os parceiros comerciais que desfrutaram de preferência tarifária, além da origem investigada, somente Argentina, Colômbia e Chile exportaram para o Brasil o produto similar durante o período de análise de dano.

Em que pese a preferência tarifária de 100%, as importações originárias do Chile ocorreram apenas em P1 e P2, em volumes insignificantes; as importações da Argentina e Colômbia, por sua vez, que tiveram sua maior representatividade em P3 (15,2% e 3,3% da quantidade total importada, respectivamente) e P4 (14,3% e 4,6% da quantidade total importada, respectivamente), cessaram em P5.

Por fim, as importações do México, que aumentaram 414,3% durante todo o período, desfrutaram de preferência tarifária contínua de 20%.

Não foi observado, portanto, processo de liberalização das importações ao longo do período de análise de dano.

7.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de chapas de gesso oscilou durante o período de investigação de dano, apresentando aumentos de 9,7% de P1 para P2 e 4,2% de P2 para P3, e quedas de 4,3% e 3,5% de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Comparando-se os extremos da série, contudo, ficou evidenciado aumento no mercado brasileiro de 5,4%.

Em que pese o aumento constatado no mercado brasileiro de P1 para P5, há evidências de dano à indústria doméstica ao longo do período analisado, conforme detalhado no item 6.2. De P3 para P4, apesar da contração na demanda em 4,3%, observou-se que a indústria doméstica aumentou suas vendas (4,5%) e participação no mercado (8,1 p.p.). Já de P4 para P5, as importações da origem investigada, subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica, cresceram tanto em termos absolutos (99,9%) quanto em termos relativos (aumento de 2,9 p.p. de participação no mercado), mesmo com a contração de mercado de 3,5%, ao passo que a indústria doméstica diminuiu suas vendas pela primeira vez ao longo do período analisado (4,5%) e perdeu participação no mercado (1,9 p.p.).

Dessa forma, ainda que a retração de demanda observada nos últimos dois períodos possa ter impactado negativamente os indicadores da indústria doméstica, não é possível afirmar que tenha contribuído significativamente para o dano.

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

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de chapas de gesso pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

7.2.5. Progresso tecnológico

Tampouco foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem impactar na preferência do produto importado sobre o nacional. As chapas de gesso do México e aquelas fabricadas no Brasil são produzidas a partir de processo produtivo semelhante e são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

7.2.6. Desempenho exportador

Como já apresentado, constatou-se que não houve vendas do produto de fabricação própria da indústria doméstica para o mercado externo em P1. Nos períodos seguintes, no entanto, esse volume apresentou aumentos sucessivos: 402% de P2 para P3, 1.725% de P3 para P4 e 57,8% de P4 para P5. Ao

se considerar o período de P2 a P5, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo aumentou 14.353,8%.

Cumpram-se destacar, contudo, que o volume destinado ao mercado externo em P2 e P3 foi muito pequeno ((confidencial) t e (confidencial) t, respectivamente), e que, mesmo em P5, quando o volume exportado chegou ao seu maior patamar, a participação dessas vendas no volume total de chapas de gesso vendido pela indústria doméstica representou apenas 0,5%.

Registre-se ainda que, apesar do crescimento das exportações, não se pode afirmar que a indústria doméstica substituiu as vendas internas por vendas ao mercado externo, uma vez que houve capacidade ociosa e estoques em todos os períodos. Ademais, conforme já mencionado, as vendas ao mercado externo não ultrapassaram 0,5% das vendas totais da indústria doméstica durante o período de análise.

Pelo exposto, o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período analisado não pode ser atribuído ao seu desempenho exportador.

7.2.7. Produtividade da indústria doméstica

Conforme detalhado no item 6.1.5, devido à representatividade do número de terceirizados que atuam na linha de produção de chapas de gesso da indústria doméstica, o impacto da produtividade por empregado ligado à produção foi analisado levando-se em consideração empregados contratados e terceirizados.

Nesse caso, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 12,8% de P1 para P2, apresentando aumentos sucessivos nos períodos seguintes: 9,7%, 5,7% e 5,4%, respectivamente, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise de dano, de P1 para P5, a produtividade por empregado aumentou 6,5%.

Dessa forma, não é possível afirmar que esse indicador contribuiu para o dano causado à indústria doméstica.

7.2.8. Consumo cativo

Não houve consumo cativo no período, não podendo, portanto, ser considerado como fator causador de dano.

7.2.9. Importações ou revenda do produto importado pela indústria doméstica

Conforme destacado no item 5.1, a indústria doméstica importou de diversas origens e revendeu no mercado interno chapas de gesso em todo o período de análise de dano. Conforme informado na petição e nas verificações **in loco**, os produtos foram importados em maior quantidade antes da inauguração de novas fábricas pela indústria doméstica entre 2014 e 2015. Após, as importações teriam ocorrido para compor uma cesta de produtos para atendimento a demandas específicas de alguns tipos especiais de chapas de gesso.

Cumpram-se observar que os volumes importados pela indústria doméstica aumentaram de P1 para P2 (13,6%), depois apresentaram quedas sucessivas: -67,9% de P2 para P3, -65,1% de P3 para P4 e -98,5% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise de indícios de dano (P1 a P5), o volume

importado pela indústria doméstica diminuiu 99,8%. Ademais, essas importações, que representaram 88,5% do total importado de todas as origens em P1, tiveram participação de apenas 0,5% em P5.

Em relação às importações da origem investigada, o volume importado pela indústria doméstica representou 1,9% do total importado em P1, não tendo sido registradas importações da indústria doméstica dessa origem nos demais períodos.

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações de chapas de gesso pela indústria doméstica.

Importações da indústria doméstica (em número-índice de t)					
Origem	P1	P2	P3	P4	P5
Origem investigada	100,0	-	-	-	-
Demais origens	100,0	113,7	36,6	12,7	0,2
Total Geral	100,0	113,6	36,5	12,7	0,2

Dessa forma, considerando a queda de volume e representatividade das importações da indústria doméstica, esses volumes não podem ser tidos como fatores causadores de dano.

7.3. Das manifestações acerca da causalidade

Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2017, a Contract argumentou que a participação das importações no mercado brasileiro seria ínfima, o que por si só já atestaria que o produto importado não seria capaz de causar dano à indústria doméstica. Ao contrário, a empresa afirmou que o que se teria observado nos últimos anos seria a expansão da própria indústria doméstica, com aumento das vendas e de sua capacidade produtiva, inclusive com a implantação de novas plantas. Para a Contract, a queda no volume de vendas da indústria doméstica de P4 para P5 seria decorrente da retração da economia brasileira.

Adicionalmente, a Contract afirmou que a desvalorização gradativa do dólar ao longo de P5 teria influenciado diretamente o volume importado nesse período. Por isso, o aumento das importações em P5 seria decorrente tão somente de uma “efêmera oportunidade de mercado decorrente da abrupta baixa da moeda americana em relação ao real”.

A Contract também afirmou que as chapas de gesso importadas seriam vendidas no mercado nacional a preços superiores aos praticados pela indústria doméstica, e por isso, não causariam dano à indústria doméstica. Para a empresa, seria natural o produto importado possuir preço superior ao da indústria doméstica, pois o produto importado teria qualidade tecnologia muito superiores aos produtos fabricados pela indústria doméstica. A Contract fez referência aos parágrafos 175 e 176 do parecer de início da investigação, nos quais se teria concluído que “o preço, após a sua internação, supera o valor da indústria nacional” para ilustrar que os preços do produto mexicano seriam superiores aos da indústria doméstica. Por fim, a empresa afirmou que a diferença na composição do produto importado e do nacional distorceria qualquer comparação de preços.

7.4. Dos comentários acerca das manifestações

Acerca do impacto das importações investigadas sobre os indicadores da indústria doméstica, foram tecidas as devidas análises no tópico 7.1 deste documento. Já em relação à análise de outros fatores conhecidos que poderiam simultaneamente ter causado dano à indústria doméstica, as conclusões encontram-se no tópico 7.2.

Conforme já explicitado no tópico 2.6 deste documento, para fins de determinação preliminar não foi possível identificar tecnologia diferenciada por parte da USG. Ademais, as devidas análises sobre a comparação de preços entre os produtos importados internados e os produtos da indústria doméstica foram apresentadas no tópico 6.1.7.3.

7.5. Da conclusão preliminar acerca da causalidade

Para fins de determinação preliminar desta investigação, considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, verificou-se que as importações da origem investigada a preços de dumping contribuíram significativamente para a existência do dano à indústria doméstica constatado neste parecer.

8. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

8.1. Das outras manifestações

Em manifestação protocolada em 22 de dezembro de 2017, a Contract argumentou que os produtores domésticos já teriam realizado diversas ações objetivando afastar os exportadores e manter oligopólio no setor, tais como: i) inserção da NCM 6809.11.00 na Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum (LETEC), majorando a alíquota do imposto de importação de 10% para 25% em setembro de 2014; ii) instauração de inquérito civil no Ministério Público e criminal para investigar a chapa de gesso Ultralight da USG em julho de 2014, sob a alegação de que esse produto poderia comprometer a segurança do consumidor, sendo que tais inquéritos teriam sido arquivados; e iii) nova solicitação de aumento na alíquota do Imposto de Importação em março de 2016.

Adicionalmente, a Contract afirmou que os grupos dos quais a Knauf, Placo e Gypsum são integrantes já teriam sido condenados por formação de cartel na Europa e que a Lafarge Gypsum teria sido condenada a indenizar a USG por apropriação indevida de patente na União Europeia.

8.2. Dos comentários acerca das manifestações

Os argumentos apresentados pela Contract não são cabíveis para análise no âmbito da investigação antidumping, conforme os preceitos do Regulamento Brasileiro e da legislação multilateral. Ademais, a jurisdição de eventuais decisões estrangeiras como as citadas encontra óbice na soberania nacional brasileira, não sendo, portanto, consideradas no presente processo.

9. DA CONCLUSÃO FINAL

Considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, concluiu-se preliminarmente que as importações das origens investigadas a preços de dumping constituem o principal fator causador do dano à indústria doméstica constatado no item 6.4 deste documento.