



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

CIRCULAR N° 54, DE 17 DE OUTUBRO DE 2017  
(Publicada no D.O.U. de 18/10/2017)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX nº 52272.000119/2017-32 e do Parecer nº 35, de 13 de outubro de 2017, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por não haver indícios suficientes de conexão causal entre a prática de dumping nas exportações da Malásia, da Tailândia e do Vietnã para o Brasil do produto objeto desta circular, e o dano suportado pela indústria doméstica, decide:

1. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de não aplicação de direito provisório na investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações da Malásia, da Tailândia e do Vietnã para o Brasil de tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, conforme o anexo à presente circular.
2. Informar a decisão final do DECOM de usar a Tailândia como terceiro país de economia de mercado.

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

## ANEXO

### 1. DOS ANTECEDENTES

A Circular SECEX nº 31, de 17 de abril de 2006, publicada no Diário Oficial da União (DOU), de 18 de abril de 2006, encerrou, sem a aplicação de medidas, considerando que não foi caracterizado dano material à indústria doméstica decorrente das exportações objeto de dumping, a investigação que se iniciou por meio da Circular SECEX nº 25, de 25 de abril de 2005, publicada no DOU de 27 de abril de 2005, para averiguar a existência de dumping e de dano dele decorrente, nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável austenítico, com costura, classificado no item 7306.40.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), quando originárias de Taipé Chinês.

Em 7 de março de 2012, por meio da Circular SECEX nº 6, de 6 de março de 2012, foi iniciada investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável da China e Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica.

Tendo sido verificada a existência de dumping nessas exportações para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, conforme o disposto nº art. 42 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, a investigação foi encerrada, por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013, publicada no DOU, de 29 de julho de 2013, com a aplicação do direito antidumping definitivo, na forma de alíquota específica, conforme a seguir:

#### Direito antidumping aplicado por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 2013

Em US\$/t

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo
China	Evertec (Foshan) Stainless Steel Appliances MFG Co.	679,08
	Fujian Casey Stainless Steel Co. Ltd.	679,08
	Irestal (Shanghai) Stainless Pipe Co., Ltd	679,08
	Shanghai Triround Stainless Steel Tube Co., Ltd	679,08
	Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co., Ltd.	0,00
	Demais empresas	679,08
Taipé Chinês	Froch Enterprise Co. Ltd.	911,71
	YC Inox Co. Ltd.	359,66
	Demais empresas	911,71

De acordo com a Resolução CAMEX nº 59, de 2013, o direito permanecerá em vigor por até 5 (cinco) anos, a partir de 29 de julho de 2013, ressalvadas as hipóteses de prorrogação previstas no Regulamento Brasileiro.

### 2. DO PROCESSO

#### 2.1. Da petição

Em 31 de janeiro de 2017, as empresas Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda., doravante também denominadas, respectivamente, Aperam e Marcegaglia, ou, quando consideradas conjuntamente, somente peticionárias, protocolaram, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos com costura, de aço inoxidável austenítico, graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo

igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Considerando-se a complexidade do pleito, aplicou-se a faculdade disposta no art. 194 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, para fins de se prorrogar o prazo de análise da petição constante do *caput* do art. 41 do mesmo regramento.

Em 24 de fevereiro de 2017, foram solicitadas à Aperam e à Marcegaglia, respectivamente, com base no § 2º do art. 41 do Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. As peticionárias solicitaram, em 10 de março de 2017, prorrogação do prazo inicial de resposta, o qual foi deferido. Houve protocolo tempestivo das informações complementares em 19 de março de 2017. A Marcegaglia, em 7 de abril de 2017, anexou aos autos comprovações atinentes à energia elétrica, cujos dados já haviam sido submetidos anteriormente. Em 8 de abril de 2017, a Aperam protocolou ajustes referentes à produção e custos respectivos tangentes a P2, P3 e P4.

## **2.2. Da notificação aos governos dos países exportadores**

Em 19 de abril de 2017, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, os governos da Malásia, da Tailândia e do Vietnã foram notificados da existência de petição devidamente instruída, protocolada por meio do SDD, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

## **2.3. Do início da investigação**

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 15, de 18 de abril de 2017, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de tubos de aço inoxidável da Malásia, da Tailândia e do Vietnã para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no Parecer supramencionado, a presente investigação foi iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, publicada no Diário Oficial da União – DOU – de 24 de abril de 2017.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação a indústria doméstica, as prestadoras de serviços de tubificação (situação em que o cliente fornece a bobina, contratando essas empresas apenas para prestação do serviço de transformação em tubo), identificados na petição de início da investigação, os importadores brasileiros, os produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto da investigação, associações representativas dos produtores domésticos e dos processadores e distribuidores, bem como os governos da Malásia, da Tailândia e do Vietnã. Ressalta-se que os importadores e produtores/exportadores foram identificados por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB). As associações, por sua vez, foram identificadas na petição e por meio de consulta à internet.

Constava, da referida notificação, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida a Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, que deu início à investigação. Ademais, em atenção ao disposto no § 4º do citado artigo, foi disponibilizado, na notificação aos produtores/exportadores e aos governos dos

países exportadores, texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

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

Dessa forma, foram selecionadas para responder ao questionário dos produtores/exportadores as empresas Eastern Metal Treinding Co., Ltd. e Thai-German Products Public Co., Ltd. (TGPRO), da Tailândia, responsáveis por 97,1% das importações de tubos de aço inoxidável originárias da Tailândia no período de investigação de dumping e Hoa Binh Production Trading Co., Ltd. (Inoxhoabinh Mill) (HBPTC), Inox Hoa Binh Joint Stock Company (Inoxhoabinh Mill) (HBJSC) e Vinlong Stainless Steel (Vietnam) Co., Ltd. (Vinlong), do Vietnã, responsáveis por 93,8% das importações de tubos de aço inoxidável originárias do Vietnã no mesmo período. Cumpre mencionar que Vinlong Stainless Steel (Vietnam) Co., Ltd. é a denominação corrente da Vinmay Stainless Steel (Vietnam) Co., Ltd., razão social esta constante dos dados de importação da RFB e que vigorou até 6 de outubro de 2016.

No caso da Malásia, não houve seleção de produtor/exportador, tendo sido solicitada resposta ao respectivo questionário de todos os fabricantes identificados da origem.

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

Adicionalmente, atendendo ao disposto no § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar a Tailândia como país substituto de economia de mercado para o cálculo do valor normal do Vietnã, já que este não é considerado, para fins de investigação em defesa comercial, país de economia de mercado. Conforme o § 3º desse artigo, dentro do prazo improrrogável de 70 (setenta) dias, contado da data de início da investigação, os exportadores ou os peticionários poderiam se manifestar a respeito da escolha do terceiro país e, caso não concordassem com esta, poderiam sugerir terceiro país alternativo.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado na notificação de início, aos importadores conhecidos e aos produtores/exportadores conhecidos, que os respectivos questionários estavam disponíveis no sítio eletrônico da investigação, com prazo de restituição de 30 (trinta dias), contado da data de ciência da correspondência, qual seja 2 de maio de 2017 para os importadores e 8 de maio de 2017 para os produtores/exportadores.

Aos prestadores de serviço de tubificação, foi disponibilizado o endereço eletrônico onde poderia ser obtida circular de início da investigação e foi solicitada a descrição do processo produtivo dos tubos de aço inoxidável, com indicação das principais etapas do processo, bem como das matérias-primas, materiais secundários e utilidades empregados, os volumes de produção e venda. No caso de realização de

serviço de industrialização para terceiros (*tolling*), também foi solicitada a descrição dessas operações. Por fim, foi requisitada apresentação de lista de clientes para os quais foram fornecidos/vendidos os tubos de aço inoxidável fabricados sob o regime de *tolling*.

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

### **2.5.1. Dos produtores nacionais**

As empresas Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda. apresentaram suas informações na petição de início da presente investigação, bem como nas respostas aos pedidos de informações complementares.

Conforme constou da Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, publicada no Diário Oficial da União – DOU – de 24 de abril de 2017, Aperam e Marcegaglia apresentaram-se, na petição, como as únicas produtoras brasileiras de tubos de aço inoxidável no período de outubro de 2011 a setembro de 2016.

Com vistas a ratificar esse dado, solicitaram-se informações acerca dos fabricantes nacionais de tubos de aço inoxidável objeto deste processo, no período de outubro de 2011 a setembro de 2016, às seguintes entidades: Associação Brasileira, da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal (ABITAM), Associação Brasileira do Aço Inoxidável (ABINOX), Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço (INDA) e Associação Brasileira dos Processadores e Distribuidores de Aços Inoxidáveis (APRODINOX).

Via correspondência eletrônica, recebida em 14 de março de 2017, a INDA informou apenas manter estatísticas relativas a distribuidores de aços planos ao carbono, não trazendo informações adicionais sobre quaisquer outros produtores domésticos de tubos de aço inoxidável.

Em 17 de março de 2017, via mensagem por correio eletrônico, a ABINOX esclareceu que, dentre seus associados, apenas a Aperam produz tubos de aço inoxidável. Informou ter conhecimento de que a Marcegaglia, não associada, também produziria o produto. A Associação aclarou que não dispõe das informações relativas à produção e à venda de tubos de aço inoxidável, tendo solicitado à Aperam esses dados para fins de resposta à comunicação.

A ABITAM não encaminhou resposta à solicitação mencionada.

Com relação à APRODINOX, embora tenha constado que a parte não teria respondido à solicitação até o encerramento do parecer de início desta investigação, retifica-se esta informação, haja vista que a associação, em 23 de março de 2017, encaminhou correspondência eletrônica informando reunir, em seu quadro associativo, processadores e distribuidores de aços inoxidáveis. Como consequência, esclareceu a inviabilidade de fornecer dados relacionados a produtores de tubos de aço inoxidável, que não compõem a entidade.

Na petição, Aperam e Marcegaglia fizeram constar que, anteriormente, havia duas outras produtoras nacionais, a Soluções Usiminas, que teria abandonado o mercado de tubos inoxidáveis, mantendo apenas a produção de tubos de outros tipos de aços, e a Dutex Maxitubos Ltda., hoje sob a razão social Maxitubos Inox Ltda., que teria deixado de produzir o produto similar, passando a oferecer apenas serviços de tubificação. As peticionárias citaram, ainda, outras empresas, que seriam prestadoras do serviço de transformação em tubo.

A esse respeito, foram encaminhadas comunicações às empresas mencionadas pelas peticionárias, solicitando informação sobre a produção e a venda de tubos de aço inoxidável, bem como descrição do processo produtivo (principais etapas do processo, matérias-primas, materiais secundários e utilidades empregados). Solicitou-se, ainda, no caso de realização de serviço de industrialização para terceiros (*tolling*), detalhamento dessas operações. As empresas em menção são as seguintes: Maxitubos Inox Ltda., Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda., Tubevia Negócios Tubulares Ltda., CSM Tube do Brasil Ltda., Technology Industrial do Brasil Tubos Inoxidáveis e Cavsteel Produtos e Serviços Ltda.

Em mensagem por correio eletrônico, remetida em 20 de março de 2017, a Tubevia Negócios Tubulares Ltda. esclareceu não atuar mais na produção nem na comercialização de tubos de aço inoxidável. Em consulta à última alteração do contrato social da empresa sob a Junta Comercial do Estado de São Paulo, verificou-se que, em 31 de janeiro de 2011, houve alteração da redação da cláusula terceira para fins de se excluírem todas as atividades industriais e comerciais, vez que passou a dedicar-se “com exclusividade à prestação de serviços de intermediação e agenciamento de negócios em geral, exceto imobiliários, em especial com tubos de aço”.

A Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda., por sua vez, em correspondência protocolada em 21 de março de 2017, informou [CONFIDENCIAL]. A Partners informou que [CONFIDENCIAL]. A empresa informou as quantidades produzidas no período de investigação, quais sejam: [CONFIDENCIAL] t em P1, [CONFIDENCIAL] t em P2, [CONFIDENCIAL] t em P3, [CONFIDENCIAL] t em P4 e [CONFIDENCIAL] t em P5.

As demais empresas não encaminharam respostas à demanda em menção até a data de corte para elaboração deste documento.

Considerou-se, assim, para fins de início desta investigação, que a petição foi apresentada pela indústria doméstica, nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, e que as peticionárias possuem representatividade de [CONFIDENCIAL] % em P5.

Com efeito, os volumes indicados pela Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda., referentes a [CONFIDENCIAL], não têm o condão de impactar na definição da representatividade das peticionárias. Iniciada a investigação, a empresa foi notificada em 26 de abril de 2017, e instada a apresentar as informações pertinentes detalhadas em bases restritas, mas não houve resposta.

Assim, para fins de determinação preliminar, haja vista a ausência de resposta da Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda., cujos dados foram descartados, considerou-se que as peticionárias responderam pela totalidade da produção nacional de tubos de aço inoxidável em P5.

## **2.5.2. Dos importadores**

A empresa Sianfer Ferro e Aço Ltda. protocolou tempestivamente resposta ao questionário do importador, considerado o prazo original concedido.

As empresas Inox-Tech Comércio de Aços Inoxidáveis Ltda., Jati-Serviços Comércio e Importação de Aços Ltda., T.C.A. Tubos e Conexões de Aço Ltda., Usina Metais Ltda., Janox Aço Inoxidável Ltda., Rei das Chapas Ltda., Elinox Central de Aço Inoxidável Ltda., Suprir Indústria de Metais Ltda. e Aço Inoxidável Artex Ltda. solicitaram a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº

8.058, de 2013. À exceção da Inox-Tech Comércio de Aços Inoxidáveis Ltda. e da Usina Metais Ltda., que não encaminharam resposta ao questionário, as demais empresas mencionadas responderam à solicitação tempestivamente, considerando o prazo já prorrogado, de modo que seus dados e argumentos fornecidos foram considerados para fins de determinação preliminar.

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

### **2.5.3. Dos produtores/exportadores**

Os produtores/exportadores selecionados TGPRO, da Tailândia; Pantech Stainless & Alloy Industries Sdn Bhd. (Pantech), da Malásia; e HBPTC, HBJSC e Vinlong, do Vietnã, solicitaram, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, extensão de prazo para restituição do questionário do produtor/exportador e protocolaram suas respostas dentro do prazo prorrogado.

Diante da análise dos questionários, foram expedidas solicitações de informações complementares. Haja vista os prazos para restituição desses dados adicionais, no que se refere a TGPRO, HBPTC, HBJSC e Vinlong, se encerram após a data de corte para fins de determinação preliminar, os dados desses produtores/exportadores não incorporam as respostas aos pedidos de informações complementares.

A empresa tailandesa Eastern Metal Treinding Co., Ltd., a despeito de ter sido selecionada, não solicitou prorrogação, tampouco apresentou resposta ao questionário enviado.

Os produtores/exportadores malaios Roland Gensteel Industrial (Malaysia) Sdn. Bhd, Superinox Max Fittings Industry Sdn.Bhd e Superinox Pipe Industry Sdn. Bhd. não solicitaram prorrogação, tampouco apresentaram resposta ao documento enviado. Recorde-se que, no caso da Malásia, não houve seleção de produtor/exportador, tendo sido solicitada resposta ao respectivo questionário de todos os fabricantes identificados da origem.

Em 15 de maio de 2017, a empresa vietnamita TVL Co. Ltd. (TVL) solicitou sua qualificação como parte interessada no processo, com base no inciso III do §2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro. Informou ser exportadora do produto objeto da investigação para o Brasil, produto esse fabricado [CONFIDENCIAL]. Em resposta, em 18 de maio de 2017, solicitou-se a regularização da habilitação dos representantes legais da TVL, como condição para acesso aos autos do processo em epígrafe. Na ocasião, foi informado que “a empresa é considerada parte interessada com base no disposto no §2º do artigo 45 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013”.

Entretanto, conforme se informou à empresa em 6 de junho de 2017, esse posicionamento foi revisto e decidiu-se por não considerar a TVL como parte interessada na investigação em tela. Restou, também, indeferido o pedido de prorrogação do prazo para resposta ao questionário do produtor/exportador. Considerando a faculdade elucidada no art. 45, § 2º, III, do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo a qual serão consideradas partes interessadas os produtores ou exportadores estrangeiros que exportaram para o Brasil o produto objeto da investigação durante o período da investigação de dumping, esclareceu-se que, usualmente, se habilitam como partes interessadas os produtores estrangeiros que exportaram o produto objeto da investigação para o Brasil durante o período de análise de dumping. Assim, apenas em circunstâncias específicas os exportadores que não fabricaram o produto objeto da investigação seriam habilitados como partes interessadas, como no caso de relacionamento com o produtor ou em mercados em que a produção ocorre de modo fragmentado e a exportação se concentra somente em algumas empresas. Essa opção baseia-se no fato de que, salvo em situações específicas, a

apuração da existência do dumping e a mensuração da margem de dumping se dará com base nos dados do produtor.

Em 28 de junho de 2017, a TVL submeteu rogativa de reconsideração do indeferimento do pedido de habilitação, tendo sido comunicada em 5 de julho de 2017, de que o posicionamento de se negar a habilitação estava mantido, de modo que a TVL não seria considerada parte interessada no caso em menção. Consoante reza o art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013, “caso o produtor não seja o exportador e ambos não sejam partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será, preferencialmente, o recebido, ou o preço a ser recebido, pelo produtor, por produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação”. Dito isso, em não havendo relacionamento (nos termos do § 10 do art. 14 do mesmo diploma normativo) entre o fabricante e o exportador do produto objeto da investigação – relacionamento este que, no caso, não havia sido objeto de comprovação até aquela data –, careceria de qualquer relevância para a apuração do preço de exportação as operações comerciais perpetradas pelo segundo. Outrossim, no que tange aos dados de exportação para terceiro país, estes se revestiriam de igual irrelevância para a investigação em tela. É que, em se tratando de origem não considerada como economia de mercado para fins de defesa comercial, como é o caso do Vietnã, não se utilizam as operações praticadas por empresas ali situadas para apuração do valor normal. Este deve, isto sim, ser apurado nos termos do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, o qual privilegia a utilização de dados de país substituto.

Em 7 de julho de 2017, a empresa protocolou resposta ao questionário do produtor/exportador, além de nova manifestação, afirmando haver relacionamento societário e de nível familiar entre a TVL e as empresas produtoras do produto objeto da investigação/similar no Vietnã [CONFIDENCIAL]. Informou, na ocasião, que [CONFIDENCIAL].

Em resposta, de 24 de julho de 2017, reafirmou-se que não teria sido comprovado o relacionamento entre a TVL e as empresas produtoras do produto objeto da investigação/similar no Vietnã. Com efeito, embora tenha sido afirmado que “tanto a HB Production quanto a TVL detém em seu quadro de acionistas uma mesma pessoa que possui mais de cinco por cento das ações das empresas”, o documento que supostamente comprovaria essa composição acionária foi protocolado desacompanhado de tradução para o português, efetuada por Tradutor Público e Intérprete Comercial, em desatenção ao art. 18 do Decreto nº 13.609, de 21 de outubro de 1943, c/c art. 18 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014, tendo seu conteúdo sido, por conseguinte, desconsiderado.

Assim, a empresa foi comunicada da manutenção do posicionamento de não se considerar a TVL como parte interessada no processo até que se comprove o relacionamento da empresa com as produtoras vietnamitas ou outro enquadramento nos incisos I a V do § 2º do art. 45 Decreto nº 8.058, de 2013. Foi também informado à empresa que sua resposta ao questionário do produtor/exportador não seria considerada na elaboração da determinação preliminar da investigação em epígrafe. Comunicou-se a empresa de que essa resposta poderia ser utilizada para fins de determinação final desde que o relacionamento da TVL com as produtoras vietnamitas mencionadas fosse comprovado em momento que permita sua análise, solicitação de eventuais informações complementares e verificação dos dados submetidos sem prejudicar o cumprimento dos prazos processuais estabelecidos na legislação.

Em 1º de setembro de 2017, a HBJSC protocolou nos autos confidenciais do processo [CONFIDENCIAL]. Em decorrência dos documentos comprobatórios apresentados, nos termos do § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se a TVL como empresa relacionada à HBJSC.

Mesmo tendo sido considerada como empresa relacionada à HBJSC e, por consequência, como parte interessada no âmbito da investigação, a resposta ao questionário da TVL não foi utilizada, em sede de determinação preliminar, para cálculo de margem individualizada de dumping da HBJSC e da HBPTC. Isso porque a empresa apresentou os documentos probatórios do relacionamento na data de corte para utilização das informações na determinação preliminar, não tendo havido tempo hábil para solicitação de informações complementares. Ademais, os dados relativos aos valores de exportação do produto objeto da investigação para o Brasil não foram apresentados de modo restrito.

A empresa vietnamita Tinh Anh protocolou resposta ao questionário do produtor/exportador em 7 de julho de 2017 e pedido de regularização de habilitação como parte interessada em 20 de julho de 2017.

Em 28 de julho de 2017, a empresa foi informada de que pendia de comprovação o relacionamento entre a Tinh Anh e as empresas produtoras do produto objeto da investigação/similar no Vitenã, HBJSC e HBPTC. Com efeito, o documento que supostamente poderia comprovar eventual relacionamento em virtude de composição acionária (*"Certificate of Business Registration"*) foi protocolado desacompanhado de tradução para o português, efetuada por Tradutor Público e Intérprete Comercial, em desatenção ao art. 18 do Decreto nº 13.609, de 21 de outubro de 1943, c/c art. 18 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014, tendo seu conteúdo sido, por conseguinte, desconsiderado. Da comunicação também constou o fato de não ter sido comprovado relacionamento familiar entre a Tinh Anh e as produtoras vietnamitas HBJSC e HBPTC nem qualquer situação que caracterizasse relacionamento entre as empresas nos termos do art. 14, § 10, do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, informou-se que o Departamento não consideraria a Tinh Anh como parte interessada no processo até que se comprove o relacionamento da empresa com as produtoras vietnamitas ou outro enquadramento nos incisos I a V do § 2º do art. 45 Decreto nº 8.058, de 2013, de modo que a resposta ao questionário não seria considerada para fins desta determinação preliminar.

Nesse sentido, a Tinh Anh foi comunicada de que sua resposta poderá ser utilizada para fins de determinação final desde que o relacionamento da Tinh Anh com as produtoras vietnamitas mencionadas seja comprovado em momento que permita sua análise, solicitação de eventuais informações complementares e verificação dos dados submetidos sem prejudicar o cumprimento dos prazos processuais estabelecidos na legislação.

## **2.6. Das verificações in loco**

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificações *in loco* nas instalações da Marcegaglia em Garuva (SC), no período de 24 a 28 de abril de 2017, e da Aperam em Ribeirão Pires (SP, entre os dias 26 e 30 de junho de 2017, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

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

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica incorporaram os resultados da verificação *in loco*.

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

As datas das verificações *in loco* no caso de produtores/exportadores constam discriminadas no item 2.8.

## 2.7. Do pedido de aplicação de direitos provisórios

A indústria doméstica defendeu, em 30 de agosto de 2017, a necessidade de aplicação de direito provisório e afirmou que estariam cumpridos todos os requisitos estabelecidos no art. 66 do Decreto nº 8.058, de 2013. Destacou, ademais, que, além do crescimento das importações investigadas de P1 a P5, as importações do produto objeto da investigação teriam continuado a crescer após P5. O quadro a seguir foi apresentado para ratificar suas alegações:

**Importações Produto Investigado pós-P5 (Out/16-Jul/17)**

	Peso (t)	US\$ CIF	US\$ CIF/t
Malásia	1.044,60	2.705.359,94	2.589,97
Tailândia	2.368,00	5.835.865,40	2.464,49
Vietnã	5.755,80	14.026.740,31	2.436,97
<b>Países investigados</b>	<b>9.168,30</b>	<b>22.567.965,65</b>	<b>2.461,51</b>
<b>Total geral</b>	<b>10.816,60</b>	<b>29.572.218,69</b>	

As importações após P5 teriam sido realizadas em volumes superiores e a preços CIF inferiores àqueles registrados em P5.

### 2.7.1. Das manifestações acerca da aplicação de direitos provisórios

Quanto à imposição de direito antidumping provisório, a APRODINOX asseverou, em 3 de agosto de 2017, que, a par de seus comentários, tocantes aos diversos requisitos para a aplicação da medida (como aumento das importações e nexo de causalidade), não haveria motivos para a adoção de tal medida.

### 2.7.2. Dos comentários acerca da aplicação de direitos provisórios

Sobre os requisitos para a aplicação de medida antidumping provisória, entende-se que (i) a investigação foi iniciada de acordo com as disposições da Seção III do Capítulo V do Decreto nº 8.058, de 2013, (ii) o ato que deu início da investigação (Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017) foi devidamente publicado (Diário Oficial da União de 24 de abril de 2017); e (iii) foi oferecida às partes interessadas oportunidade adequada para se manifestarem (informando-se as possibilidades de manifestação na circular de início da investigação e nas notificações encaminhadas às partes interessadas).

Não obstante, não se pôde concluir, preliminarmente, pela existência de nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o dano suportado pela indústria doméstica, conforme será detalhado no item 8. Entende-se, portanto, ao que não se encontra preenchido o requisito para a aplicação de direito provisório exigido pelo inciso II do art. 66 do Decreto nº 8.058, de 2013.

## 2.8. Da prorrogação da investigação

Com base na previsão constante do art. 72 do Decreto nº 8.058, de 2013, e considerando a indisponibilidade do SDD do dia 29 de maio de 2017 até o dia 1º de junho de 2017 e a partir do dia 18 de setembro de 2017, decorrente de problemas técnicos no servidor em que o sistema está hospedado, fica prorrogado por até oito meses, a partir de 24 de fevereiro de 2017, o prazo para conclusão desta

investigação, iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, publicada no DOU de 24 de abril de 2017.

## 2.9. Dos prazos da investigação

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

<b>Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013</b>	<b>Prazos</b>	<b>Datas previstas</b>
Art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	6 de dezembro de 2017
Art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	26 de dezembro de 2017
Art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	25 de janeiro de 2018
Art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	14 de fevereiro de 2018
Art. 63	Expedição, pelo DECOM, do Parecer de determinação final	1º de março de 2018

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

Serão conduzidas verificações *in loco* nos produtores/exportadores da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, conforme cronograma descrito a seguir: Empresa TVL: dias 23 e 24 de outubro de 2017; local Hanói, Vietnã; Empresa Tinh Anh: dias 25 e 26 de outubro de 2017; local Hanói, Vietnã; Empresa HBPTC: dia 27 de outubro de 2017; local Giai Pham Commune, Vietnã; Empresa HBJSC: dias 30 e 31 de outubro de 2017; local Giai Pham Commune, Vietnã; Empresa Vinlong: dias 2 e 3 de novembro de 2017; local Tan Lap 1 Commune, Vietnã; Empresa Pantech: entre os dias 6 e 10 de novembro de 2017, em Masai, Johor Bahru District, na Malásia; Empresa TGPRO: entre os dias 13 e 17 de novembro de 2017, em Bangkok, Tailândia.

## 3. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

### 3.1. Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação são tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegada) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), doravante denominados apenas como tubos de aço inoxidável, quando originários da Malásia, da Tailândia e do Vietnã.

As diversas microestruturas dos aços são função da quantidade dos elementos de liga presentes. Há, basicamente, dois grupos de elementos de liga: os que estabilizam a austenita (Ni, C, N e Mn) e os que estabilizam a ferrita (Cr, Si, Mo, Ti e Nb).

Os aços inoxidáveis são aqueles que contêm ferro-cromo (Fe-Cr) com pelo menos 10,5% de cromo e dividem-se em famílias, como: a) austeníticos, comumente de série 3XX ou 300, referentes a aços não magnéticos com estrutura cúbica de faces centradas, que contêm, basicamente, ligas de ferro, níquel e cromo na sua composição, sem prejuízo de poderem conter outros elementos; e b) ferríticos, comumente de série 4XX ou 400, correspondentes a aços magnéticos com estrutura cúbica de corpo centrado, que contêm, basicamente, ligas de ferro e cromo na sua composição, além de outros elementos possíveis, desprovidos de níquel e com características e aplicações bem específicas.

A adição de níquel como elemento de liga, em determinadas quantidades, permite transformar a estrutura ferrítica em austenítica, o que resulta em significativa alteração em diversas propriedades, como soldabilidade, resistência à corrosão e ductilidade.

Quanto ao processo de soldagem, nota-se que, na fabricação dos tubos de aço austenítico, são, comumente, empregadas solda Laser ou *TIG* (sigla para *Tungsten Inert Gas*), não sendo impeditivo a fabricação através de outros processos. Já os tubos de aço inoxidável ferrítico são, normalmente, fabricados por soldagem *High Frequency (HF)* sem adição de material, podendo, também, ser soldados por outros processos. A utilização de um ou outro tipo de soldagem depende, normalmente, da utilização que se pretende dar ao produto final, das normas de fabricação e das dimensões, como espessura. Além disso, a adição de material no processo de soldagem, prevista por algumas normas, não descaracteriza o produto objeto da investigação, nem prejudica a similaridade relativamente ao produto nacional.

Com efeito, os aços austeníticos são normalmente utilizados na indústria alimentícia, em aplicações criogênicas, ornamentais, aplicações em altas temperaturas, componentes náuticos, construção civil, equipamentos para indústrias químicas, petroquímicas, de açúcar e álcool, alimentícia, farmacêutica e de papel e celulose, baixelas e utensílios domésticos. Os ferríticos são, em geral, utilizados em sistemas de exaustão automotivo, cutelaria, eletrodomésticos, frigoríficos, sinalização visual (placas e fachadas).

Cada família é dividida em graus distintos, conforme a composição específica, implicando distintas utilizações. Internacionalmente, utiliza-se para a definição dos graus a nomenclatura do *American Iron and Steel Institute (AISI)* ou a *American Society for Testing and Materials (ASTM)*. Os aços austeníticos investigados são de graus 304 e 316.

Segundo constou da petição, os tubos de aço inoxidável em referência são produzidos por conformação a frio de tiras, de chapas ou de bobinas de aço inoxidável austenítico, laminadas a quente e, quando necessário, a frio, e soldadas por processos elétricos automatizados na própria formação dos tubos. Produzidos, normalmente, com comprimentos de seis metros, podendo variar conforme o projeto. Os tubos devem apresentar superfície lisa e isenta de rebarbas, passando, para isso, por fases de acabamento.

Com relação ao fato de que, para a fabricação do produto objeto da investigação, podem ser utilizadas tiras, chapas ou bobinas de aço inoxidável tanto apenas laminadas a quente como também aquelas laminadas a frio, pontua-se que a utilização de processo de laminação a frio posterior à laminação a quente dependerá de sua necessidade para se atingir menores espessuras que possam ser demandadas para a utilização que será dada a essas tiras, chapas ou bobinas. Com efeito, a necessidade de laminação a frio para atingir espessuras menores dependerá do próprio processo produtivo da produtora das tiras, chapas ou bobinas, vez que, por exemplo, determinado produtor pode obter produto de espessura de 1,50 mm laminado a quente, enquanto outro pode necessitar que o produto passe pela laminação a frio para se atingir a mesma espessura de 1,50 mm.

Os tubos objeto da investigação são fabricados com os tipos de aço enquadrados, principalmente, nas seguintes normas *AISI*: a) TP-304; b) TP-304L; c) TP-304H; d) TP-316; e) TP-316L; f) TP-316H; e g) TP-316Ti.

Ponderou-se, na petição, que, embora a *AISI* seja a norma mais usual, há outras normas que podem ser utilizadas, as quais têm correspondência na norma *AISI*, conforme se sumariza no quadro a seguir:

**Correspondências com a norma AISI – Grau 304**

País	Norma	Equivalências		
EUA	AISI	304	304L	304H
EUA	ASTM/SAE	S30400	S30403	S30409
Alemanha	W.N.	1.4301 1.4303	1.4307 1.4306	14.948
Alemanha	DIN 17707	X5 CrNi 18 10 X5 CrNi 18 12	X 2 CrNi 18 11	
Espanha	UNE	X 6 CrNi 19-10	X 2 CrNi 19-10	X 6 CrNi 19-10
França	Afnor	Z 6 CN 18-09	Z 2 CN 18-10	
Grã-Bretanha	BSI	304 S 31 304 S 15	304 S 11	304 S 51
Suécia	SIS	2333	2352	
União Europeia	Euronorm	X 6 CrNi 18 10	X 3 CrNi 18 10	
Japão	JIS	SUS 304	SUS 304 L	SUS F 304 H
Rússia	GOST	08KH18N10 06KH18N11	03KH18N11	

**Correspondências com a norma AISI – Grau 316**

País	Norma	Equivalências		
EUA	AISI	316	316L	316Ti
EUA	ASTM/ SAE	S31600	S31603	S31635
Alemanha	W.N.	1.4401 1.4436	14.404	14.571
Alemanha	DIN 17707	X 5 CrNiMo 17 12 2	X 5 CrNiMo 17 12 2 X 5 CrNiMo 17 13 3	X 6 CrNiMoTi 17 12 2
Espanha	UNE	X 6 CrNiMo 17-12- 03	X 6 CrNiMo 17-12-03	X 6 CrNiMoTi 17-12-03
França	Afnor	Z 6 CND 17-11 Z 6 CND 17-12	Z 2 CND 17-12	Z6 CNDT 17-12
Grã-Bretanha	BSI	316 S 31 316 S 33	316 S 11	320 S 31
Suécia	SIS	2347 2343	2348	2350
União Europeia	Euronor m	X 6 CrNiMo 17 12 2 X 6 CrNiMo 17 12 3	X 3 CrNiMo 17 12 2 X 6 CrNiMo 17 12 3	X 6 CrNiMoTi 17 12 2
Japão	JIS	SUS 316	SUS 316 L	SUS 316 Ti
Rússia	GOST			08KH17N13M2T 10KH17N13M2T

Informou-se que, após a indicação do grau “304” ou “316”, outras denominações podem ser utilizadas, como 304N, 304LN, 316N, 316LN, 316H, sem, entretanto, implicar descaracterização da similaridade relativa aos produtos listados anteriormente.

Os tubos também podem ser produzidos, independentemente da norma AISI do tipo do aço, segundo qualquer das normas ASTM seguintes: a) A-249; b) A-269; c) A-270; d) A-312; e) A-358; f) A-409; g) A-554; e h) A-778.

Com efeito, as listas das principais normas técnicas utilizadas internacionalmente na comercialização de tubos de aço inoxidável não são exaustivas, vez que, em todo o mundo, há entidades normatizadoras similares ao *AISI* e à *ASTM*, passíveis de estabelecer normas e/ou regulamentos técnicos para o produto objeto da investigação.

Informou-se que, a despeito de não haver obrigatoriedade estabelecida, seja nacional ou internacionalmente, fato é que produtores e consumidores do produto se utilizam das referências aos graus estabelecidos nas normas *AISI* para definição das características de composição química do aço inoxidável, ou, então, os correspondentes graus de outras normas. Assim, normalmente, registros contábeis, documentos comerciais e marcações no produto indicam o grau do aço segundo a norma *AISI* ou normas correlatas.

Segundo as peticionárias, caso, de forma atípica, algum produto vendido no mercado interno das origens investigadas não indique o grau do aço, a identificação do produto similar poderá ser realizada a partir de sua composição química, considerando os parâmetros estabelecidos nas citadas normas. Em geral, essa informação consta do certificado de qualidade, permitindo que seja verificado qual o grau do aço segundo a norma *AISI* ou correlacionada, mesmo que essa norma não seja expressamente indicada no certificado.

Pontuou-se que certos tubos sujeitos a algumas normas (*ASTM A-249, A-269, A-270, A-312*), após sua conformação e soldagem, devem passar por processo de tratamento térmico como forma de garantir suas características mecânicas e de resistência à corrosão.

No que tange aos usos e aplicações dos tubos de aço inoxidável, houve destaque para o fato de o produto ter, por finalidade, a condução de fluídios, sendo utilizados em estrutura de equipamentos para indústrias de papel e celulose, química e petroquímica, açúcar e álcool, bebidas e alimentos, resistências elétricas e refrigeração, náuticos, indústria automobilística, bens de capital em geral e na construção civil.

Dada a altíssima capacidade de resistência desses tubos, são utilizados em ambientes corrosivos normalmente submetidos a picos de altas e baixas temperaturas, e, pelo apelo visual, também são largamente empregados na indústria de móveis e arquitetônica.

Dutos para transferência de produtos, caldeiras, trocadores de calor, como aquecedores, condensadores e refrigeradores, processadores de alimentos e quaisquer estruturas metálicas situadas em ambientes corrosivos e sistemas de instrumentação são exemplos de equipamentos que se utilizam de tubos de aço inoxidável.

Identificaram-se na petição, relativamente ao processo produtivo do produto objeto da investigação, as seguintes etapas principais:

**1. Recebimento da matéria-prima:** fornecida em bobinas de aço inoxidável em pesos e larguras diversos;

**2. Corte longitudinal das bobinas:** em função dos diâmetros e espessuras produzidos, varia-se a largura das fitas para o abastecimento das formadoras, ou perfiladeiras, de tubos. Para transformação das bobinas em fitas, utilizam-se cortadoras longitudinais de bobinas, denominadas *slitter*, processo esse executado via corte a frio por facas paralelas rotativas que são ajustadas de acordo com a espessura do material. A tesoura normalmente possui desbobinador de bobinas, cabeçote de corte, *looping* para compensação de variação do comprimento das tiras cortadas e embobinador de fitas.

**3. Fabricação dos tubos:** para a transformação das fitas em tubos utilizam-se, normalmente, os seguintes processos:

**3.a. Formação:** transformação das fitas planas em tubos, por processo contínuo por meio de rolos conformadores. A máquina, normalmente denominada perfiladeira, é composta por um conjunto de rolos formadores que tem a função de dobrar o material plano e transformá-lo em circular. Na sequência, há o conjunto de rolos *fin-pass* que conformam o material de modo a ficar o mais redondo possível, mantendo o arranjo das duas extremidades da fita em posição para soldagem.

**3.b. Soldagem:** utilizam-se, comumente, os processos de soldagem por solda *TIG*, Plasma ou Laser. O conjunto é composto por pares de rolos e o cabeçote de soldagem, no qual é aplicada quantidade de energia suficiente para o aquecimento das bordas das fitas e, consequentemente, a fusão das mesmas.

**3.c. Laminação do cordão de solda:** realizada no caso de tubos de aço inoxidável que atendam às normas A-249 e A-270, podendo, também, ser solicitadas esporadicamente por clientes no caso das normas A-269 e A-312. Por esse processo, o tubo é prensado entre mandril interno e rolo externo para homogeneização da espessura.

**4. Recozimento:** tratamento térmico realizado a partir do aquecimento dos tubos até a temperatura definida por norma para homogeneização dos tamanhos dos grãos da estrutura do aço, que foram alterados em função da conformação e da soldagem. Esse processo pode ser feito por forno de recozimento contínuo, chamado processo secundário, ou em linha, denominado *Bright Annealing*. Os tubos de aço inoxidável são aquecidos a temperatura acima de 1.040°C e resfriados rapidamente em água, no caso forno de recozimento contínuo, ou pela passagem do tubo em câmara com hidrogênio, no caso do processo *Bright Annealing*.

**4.a. Após o recozimento contínuo:** realização dos seguintes processos:

**4.a.1. Endireitamento:** realizado em equipamento com conjuntos de rolos desalinhados propositadamente para que os tubos, após passarem pela máquina, estejam dentro das medidas de tolerância quanto ao empenamento longitudinal;

**4.a.2. Decapagem química:** utilização de ácidos nítrico e fluorídrico para a remoção dos óxidos formados pelo aumento da temperatura durante o tratamento térmico. Os tubos são imersos na solução ácida e mantidos durante tempo pré-determinado. Retirados dos tanques de decapagem, são colocados em tanque para a neutralização da superfície dos tubos, feita com solução de água e soda cáustica e, posteriormente, lavados com água desmineralizada.

**4.b. Após Bright Annealing:** normalmente são dispensáveis as operações de endireitamento e de decapagem química, embora o cliente possa solicitar a decapagem química mesmo nesses casos.

O impacto mais relevante na rota produtiva é no *lead time* de produção, pois, no caso do *Bright Annealing*, o material pode ficar pronto na linha de conformação e soldagem, enquanto que no recozimento sem atmosfera controlada (*off line* ou não), o material deve passar por outra etapa de produção. Também é possível a configuração de tratamento térmico em linha, porém sem a proteção de atmosfera, de forma que o tubo sai da linha tratado e reto, necessitando apenas de decapagem.

**5. Inspeção dos tubos:** feita normalmente pelo processo *eddy-current* (equipamento que detecta problemas de porosidade, trincas e furos tanto no metal base quanto na solda), permitindo a detecção de problemas de furos passantes, defeitos internos e defeitos externos.

**6. Identificação dos tubos:** por impressão do tipo jato de tinta.

**7. Embalagem:** com formato padrão em sextavados, com a colocação de cintas de amarração e etiqueta de identificação do produto com os dados principais do pedido, norma, dimensões e quantidades do amarrado.

As peticionárias desconhecem a existência de outra rota de produção dos tubos de aço inoxidável objeto desta investigação.

De acordo com as respostas aos questionários do produtor/exportador e do importador, o produto objeto da investigação seria vendido por intermédio dos seguintes canais de distribuição: vendas diretas para as indústrias e consumidores finais ou por meio de distribuidores, autorizados ou não, para usuário final.

Ademais, no tocante à definição do produto objeto da investigação, esclarece-se que este engloba todos os com diâmetro externo a partir de 6mm. Ou seja, embora a descrição constante na Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, no questionário do produtor/exportador, bem como a presente neste documento, a faixa de diâmetro do produto objeto da investigação tenha sido informada como “igual ou superior a 6 mm (1/4 polegada) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas)”, destaca-se que estão incluídos no escopo da investigação todos os tubos cujo diâmetro externo seja igual ou superior a 6 mm (desde que atendidas as demais características), independentemente de serem iguais ou superiores a 1/4 polegada (6,35 mm).

### **3.1.1. Da Malásia**

#### **3.1.1.1. Do produto fabricado pela Pantech**

Em resposta ao questionário do produtor/exportador, a empresa malaia Pantech destacou que produz e vende tubos soldados de aço inoxidável enquadrados na normativa internacional *ASTM/ASME A/SA312*, nos graus TP304/304L e TP316/316L, com diâmetro nominal variando de  $\frac{1}{2}$  polegada até 16 polegadas e espessura entre “*Schedule 5s* to *Schedule 40s*”.

No tocante ao processo produtivo, o catálogo da companhia e a resposta ao questionário do produtor/exportador informaram que, primeiramente, ocorre o envio da matéria-prima [CONFIDENCIAL] para as máquinas [CONFIDENCIAL] na qual as bobinas são cortadas em fitas de acordo com os tamanhos requeridos. Na sequência, as fitas são transformadas em tubos, em máquinas conformadoras *on line*, que seguem para as etapas de: soldagem (utilizando-se da tecnologia *Tig-Plasma-Tig*), laminação do cordão de solda (para homogeneização da espessura em função da soldagem), recozimento *on line*, endireitamento, inspeção também *on line* por intermédio do teste *eddy-current* e corte. Os tubos cortados são então transportados para tanques para realização da decapagem química e,

[CONFIDENCIAL], são performados testes hidrostáticos. Ao final, os tubos são inspecionados [CONFIDENCIAL].

A Pantech declarou, ainda, que não há diferença entre o produto vendido no mercado malaio, o exportado para terceiros países terceiros e o exportado para o Brasil.

### **3.1.2. Da Tailândia**

#### **3.1.2.1. Do produto fabricado pela TGPRO**

Com base na resposta ao questionário do produtor/exportador, mais especificamente em seu catálogo de produto, identificou-se que a TGPRO confecciona tubos de aço inoxidável parametrizados pelas normas internacionais: *ASTM A-312* (para uso industrial geral); *ASTM A-249* e *ASTM A-269* (para uso em trocadores de calor e caldeiras); e *ASTM A-270* (utilizado pela indústria farmacêutica e alimentícia). De acordo com informações trazidas aos autos, a produtora/exportadora tailandesa produz tubos com diâmetro variando entre 4,75 mm a 508 mm e espessura da parede máxima de 12,5 mm.

Acerca do processo produtivo, foram informadas 3 (três) tipos de rota de confecção, muito similares entre si, a depender na norma internacional de conformidade desejada para o tubo de aço inoxidável. Para os tubos de normativas [CONFIDENCIAL] o processo produtivo consiste nas seguintes etapas sequenciais: [CONFIDENCIAL]

Com relação aos tubos de norma [CONFIDENCIAL], o processo produtivo é bastante similar ao apresentado anteriormente, [CONFIDENCIAL].

Acerca dos tubos confeccionados de acordo com a norma [CONFIDENCIAL], seu processo produtivo também é similar aos mencionados anteriormente e consiste [CONFIDENCIAL].

Foi destacado ainda pela empresa tailandesa que inexiste diferença entre os produtos vendidos no mercado interno tailandês e os exportados, bem como não há distinção no processo produtivo a depender do mercado de destino dos tubos, mercado interno ou externo.

### **3.1.3. Do Vietnã**

#### **3.1.3.1. Do produto fabricado pela HBJSC e HBPTC**

Em função das respostas ao questionário do produtor/exportador das empresas vietnamitas HB Production e HJ Joint Stock serem idênticas no tocante ao item III - Produto e Processo Produtivo, o produto objeto da investigação confeccionado por elas será tratado conjuntamente.

De acordo com informações constantes nos autos, as produtoras/exportadoras vietnamitas confeccionam tubos de aço inoxidável dos tipos SUS201 e SUS304, sendo somente o último produto objeto da investigação. Informou-se, ainda, que o produto do tipo SUS304 apresenta a seguinte composição química: Níquel (8-10%), Cromo (18-20%) e Manganês (2%) e é comercializado com diâmetro nominal variando entre 9,5 mm e 114 mm e espessura da parede entre 0,3 mm e 3 mm.

Acerca do processo produtivo, a resposta ao questionário do produtor/exportador destacou as seguintes etapas na confecção do produto objeto da investigação: Corte longitudinal - Conformação/Formação - Recozimento - Corte transversal - Decapagem - Polimento - Embalagem. A empresa informou que a matéria-prima é importada sob a forma de laminados a quente de aço inoxidável

que são novamente laminados e temperados até atingirem a espessura demandada pela ordem de produção. Os tubos são então deslocados para a unidade de corte para serem cortados longitudinalmente e, na sequência, são submetidos aos processos de recozimento e de corte transversal. Os tubos cortados são então decapados e polidos e seguem para serem embalados.

As empresas declararam que não há diferença entre o produto vendido no mercado interno do Vietnã, o exportado para terceiros países terceiros e o exportado para o Brasil.

### **3.1.3.2. Do produto fabricado pela Vinlong**

Consoante informações disponíveis na resposta ao questionário do produtor/exportador da empresa Vinlong, a empresa vietnamita informou que confecciona tubos de aço inoxidável com base na norma internacional *ASTM A554*, nos graus *AISI 304* e *316*, nas versões quadrada, retangular e circular, sendo somente o último considerado como produto objeto da investigação.

Os tubos circulares soldados de aço inoxidável da Vinlong possuem diâmetro externo que variam entre 8 mm e 254 mm e comprimento de 6000 mm ou 61000 mm. Foi destacado pela empresa que os tubos confeccionados por ela são comumente utilizados como: acessórios de banheiro, móveis, utensílios de cozinha, maçanetas, corrimãos, portas, janelas, parte de carros e barcos, equipamentos médicos, entre outros. Acerca da composição química dos aços utilizados, foi destacado que o aço de grau *AISI 304* possui: Carbono (máximo 0,08%), Silício (máximo 1%), Manganês (máximo 2%), Fósforo (máximo 0,045%), Enxofre (máximo 0,03%), Níquel (mínimo 8% e máximo 11%) e Cromo (mínimo 18% e máximo 20%). Com relação ao grau *AISI 316*, a composição química do aço inoxidável informada foi: Carbono (máximo 0,08%), Silício (máximo 0,75%), Manganês (máximo 2%), Fósforo (máximo 0,045%), Enxofre (máximo 0,03%), Níquel (mínimo 10% e máximo 14%), Cromo (mínimo 16% e máximo 18%), Molibdênio (mínimo 2% e máximo 3%) e Nitrogênio (máximo 0,1%).

No tocante ao processo produtivo, a empresa apresentou fluxograma destacando as etapas de confecção do tubo de aço inoxidável, que se inicia com [CONFIDENCIAL].

A produtora/exportadora vietnamita pontuou que não há diferença entre o produto produzido para consumo no mercado interno do Vietnã, o exportado para terceiros países terceiros e vendido para o Brasil.

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

As características físicas, normas utilizadas, usos e aplicações e canais de distribuição do produto similar são os mesmos do produto objeto da investigação, detalhados no item 3.1.

Haja vista a petição ter sido apresentada em nome da Aperam e da Marcegaglia, detalham-se as informações relativas ao produto similar produzido no Brasil em separado por empresa.

### **3.2.1. Aperam Inox Tubos Brasil Ltda.**

A Aperam produz tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm.

O processo produtivo da empresa envolve etapas semelhantes àquelas descritas no item 3.1, com a especificidade de que a matéria-prima utilizada na produção é fornecida em bobinas de aço inoxidável em pesos de até 16 toneladas e larguras até 1.500 mm.

Destaca-se que as informações obtidas com relação ao produto similar confeccionado pela Aperam foram objeto de confirmação pela autoridade investigadora quando da realização da verificação *in loco*.

### **3.2.2. Marcegaglia do Brasil Ltda.**

A Marcegaglia produz tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 15,87 mm e não superior a 168,28 mm, com espessura igual ou superior a 1,00 mm e igual ou inferior a 3,91 mm.

O processo produtivo da empresa envolve etapas semelhantes àquelas descritas no item 3.1, com as particularidades em destaque na sequência.

**1. Recebimento da matéria-prima** (bobinas de aço inoxidável);

**2. Corte longitudinal das bobinas:** a *slitter* possui a largura definida em função do diâmetro externo do tubo a ser produzido.

**3. Desbobinador:** além de desenrolar a *slitter* conforme consumo pela formadora, restringe eventual uso de uma *slitter* incorreta, pois, por estar atrelado ao sistema, este não permite o uso de código de *slitter* que não esteja cadastrado na estrutura do código do tubo que está sendo produzido.

**4. Corte e emenda:** descarta-se a última ponta da *slitter* que está sendo consumida e da que irá entrar na máquina, de modo que as duas pontas já cortadas no esquadro correto serão unidas com solda.

**5. Acumulador fosso:** permite que sejam acumulados alguns metros de fita, a fim de o operador ter tempo de fazer o corte e emenda sem a necessidade de parada da linha.

**6. Fabricação dos tubos:** para a transformação das fitas em tubos utilizam-se, normalmente, os seguintes processos:

**6.a. Formação.**

**6.b. Soldagem.**

**6.c. Laminação do cordão de solda.**

Caixas de lixa removem o restante do cordão de solda após o processo de laminação.

**7. Pré-calibração:** feita anteriormente ao forno de cozimento, com vistas a deixar o diâmetro externo do tubo próximo ao diâmetro externo final.

**8. Recozimento / Túnel de resfriamento:** o forno de recozimento tem a função de refinar a granulação do material e baixar sua dureza. No túnel de resfriamento, é rebaixada a temperatura do tubo após o recozimento, em uma atmosfera de gás Hidrogênio, a fim de se obter um recozimento brilhante.

**9. Inspeção dos tubos** (processo *eddy-current*): permite a detecção de problemas de furos ou partes com falta de solda e emenda da fita.

**10. Calibração:** tem a função de deixar o tubo com o diâmetro externo nominal final em função da Norma.

**11. Cabeça turca:** no caso de tubos redondos, corrige o flexamento (encurvamento) do tubo.

**12. Planetária:** faz o acabamento superficial em torno do tubo, homogeneizando a aparência externa.

**13. Identificação dos tubos:** por impressão do tipo jato de tinta no tubo com todas as informações do produto, como dimensões, material, norma, rastreabilidade, etc.

**14. Serra circular:** corta o tubo no comprimento desejado, geralmente no padrão de seis metros.

**15. Biselamento:** elimina das bocas do tubo as rebarbas e cantos vivos remanescentes do corte.

**16. Embalagem:** formam-se os fardos de tubos, conforme definido em instrução de fabricação, para seguirem para depósito em estoque.

A Marcegaglia apresentou fluxograma relativo ao processo envolvendo solda *laser*, para fins de ilustrar sua produção de tubos de aço inoxidável: [CONFIDENCIAL]

De maneira similar ao ocorrido na Aperam, as informações apresentadas pela Marcegaglia também foram objeto de verificação *in loco* pela autoridade investigadora.

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

O produto objeto da investigação é normalmente classificado no subitem tarifário 7306.40.00 da NCM, que, embora se refira exclusivamente a tubos de seção circular, inclui produtos de outros graus de aço inoxidável que não os dos grupos 304 e 316, estando, portanto, excluídos do escopo da investigação.

Além disso, esse subitem inclui tubos de graus 304 e 316, com diâmetro externo inferior a 6 mm (1/4 polegadas) ou superior a 2.032 mm (80 polegadas) e/ou que possuam espessura inferior a 0,40 mm ou superior a 12,70 mm, igualmente excluídos do escopo da investigação.

Constou da petição que o produto objeto da investigação pode, equivocadamente, ser classificado no subitem 7306.90.20 da NCM, que se refere a outros tubos de aço inoxidável.

As alíquotas do Imposto de Importação dos subitens tarifários 7306.40.00 e 7306.90.20 foram definidas em 14%, conforme Resoluções CAMEX nºs 43/2006 e 94/2011 e permaneceram nesse patamar durante todo o período de análise de dano.

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

**Preferências Tarifárias  
Subposição Sistema Harmonizado 7306.40**

<b>País</b>	<b>Acordo</b>	<b>Data do Acordo</b>	<b>Nomenclatura</b>	<b>Preferência (%)</b>
Argentina	APTR04 - Argentina - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	20
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Bolívia	APTR04 - Brasil - Bolívia	28/12/1984	NALADI/SH 96	48
Bolívia	ACE36-Mercosul-Bolivia	28/05/1997	NALADI/SH	100
Chile	ACE35-Mercosul-Chile	19/11/1996	NALADI/SH	100
Colômbia	APTR04 - Colômbia - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Colômbia	ACE59 - Mercosul - Colômbia	31/01/2005	NALADI/SH	60
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28
Cuba	ACE62-Mercosul-Cuba	26/03/2007	NALADI/SH	60
Equador	APTR04 - Equador - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	40
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	31/01/2005	NALADI/SH	69
México	APTR04 - México - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	20
Paraguai	APTR04 - Paraguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	48
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Peru	APTR04 - Peru - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	14
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	29/12/2005	NALADI/SH	100
Uruguai	APTR04 - Uruguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28

**Preferências Tarifárias  
Subposição Sistema Harmonizado 7306.90**

<b>País</b>	<b>Acordo</b>	<b>Data do Acordo</b>	<b>Nomenclatura</b>	<b>Preferência (%)</b>
Argentina	APTR04 - Argentina - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	20
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Bolívia	APTR04 - Brasil - Bolívia	28/12/1984	NALADI/SH 96	48
Bolívia	ACE36-Mercosul-Bolivia	28/05/1997	NALADI/SH	100
Chile	ACE35-Mercosul-Chile	19/11/1996	NALADI/SH	100
Colômbia	APTR04 - Colômbia - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Colômbia	ACE59 - Mercosul - Colômbia	31/01/2005	NALADI/SH	60
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28
Cuba	ACE62-Mercosul-Cuba	26/03/2007	NALADI/SH	100
Equador	APTR04 - Equador - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	40
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	31/01/2005	NALADI/SH	69
Israel	ALC-Mercosul-Israel	27/04/2010	NCM 2004	80
México	APTR04 - México - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	20
Paraguai	APTR04 - Paraguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	48
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Peru	APTR04 - Peru - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	14
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	29/12/2005	NALADI/SH	100
Uruguai	APTR04 - Uruguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28
Argentina	APTR04 - Argentina - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	20
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100

### **3.4. Da similaridade**

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais deve ser avaliada a similaridade entre produto objeto da investigação e produto similar fabricado no Brasil. O § 2º do mesmo artigo instrui que esses critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva quanto à similaridade.

O produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, vez que a definição do aço a ser utilizado na fabricação dos tubos de aço inoxidável está relacionada às características do tubo. Com efeito, tanto o aço utilizado na fabricação quanto os próprios tubos estão sujeitos a normas e especificações técnicas, de forma que, no processo produtivo de ambos os produtos, importado e nacional, são utilizadas as mesmas matérias-primas.

Conforme demanda dos clientes, tanto o produto objeto da investigação como o produto fabricado no Brasil seguem as mesmas normas internacionais.

O processo de produção do produto similar é o mesmo da maioria dos produtores identificados das origens investigadas. As normas internacionais abrangem certas etapas do processo, em especial no que diz respeito aos processos de soldagem, de modo que não há diferenças significativas entre o processo produtivo nas origens investigadas e no Brasil.

No que se refere aos usos e aplicações dos tubos de aço inoxidável, não há diferenças entre o produto objeto da investigação e aquele fabricado no Brasil, sendo ambos destinados às finalidades já anteriormente citadas.

Considerando-se o fato de tanto o produto objeto da investigação quanto o produto fabricado no Brasil estarem sujeitos a normas técnicas que definem suas principais características, há elevado grau de substituição entre esses produtos.

Por fim, conforme esclarecido nos itens 3.1 e 3.2, verificou-se nas respostas ao questionário do produtor/exportador, bem como pelas informações trazidas aos autos pelos importadores, que o produto objeto da investigação seria vendido por intermédio dos mesmos canais de distribuição que o produto fabricado no Brasil, quais sejam: vendas diretas para as indústrias e consumidores finais ou por meio de distribuidores, autorizados ou não, para usuário final.

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

Em respostas aos questionários protocoladas em 25 e 26 de maio de 2017, respectivamente, as empresas Sianfer Ferro e Aço Ltda. e Aço Inoxidável Artex Ltda. afirmaram não haver diferença de qualidade entre o produto importado e o produzido pela indústria doméstica, sendo o preço o fator determinante para a escolha do primeiro em detrimento do segundo.

A empresa Elinox Central de Aço Inoxidável Ltda., por sua vez, protocolou resposta ao questionário em 19 de junho de 2017, oportunidade em que asseverou haver diferença de qualidade entre o produto objeto da investigação e o produzido pela indústria doméstica no que se refere ao acabamento. Afirmou que os fornecedores nacionais não fabricam o tubo ASTM 554 (tubos estruturais ou ornamentais) com o mesmo tipo de acabamento do produto importado. Ressaltou que, por serem tubos destinados à decoração, grande parte do mercado preferiria o tubo polido e o tubo fabricado no Brasil não

atenderia a essas especificidades. A empresa acrescentou que [CONFIDENCIAL]. A Elinox também atestou que o produto importado da Tailândia teria preço inferior àquele praticado pela Aperam. A fim de ilustrar essa afirmação, a empresa afirmou que, em cotação realizada em maio de 2016, o preço praticado pela Aperam foi R\$ 15,08/kg, enquanto o preço de fornecedor tailandês teria sido R\$ 11,51/kg, já convertido para reais e com impostos, o que equivaleria a 31% de diferença.

A empresa Janox Aço Inoxidável Ltda., em resposta ao questionário protocolada em 19 de junho de 2017, afirmou que a indústria nacional não faria o polimento (400 e 600) exigido pelo mercado a que atende. Ademais, a empresa informou que não tem realizado cotação de tubos nas produtoras nacionais, tendo em vista que, anteriormente, as mesmas teriam tido dificuldades em atender ao seu pedido devido à quantidade requerida e que o fornecedor externo teria se disposto a atendê-la.

A Jati – Serviço Comércio e Importação de Aços Ltda., em resposta protocolada em 19 de junho de 2017, declarou que a opção pela importação se dá pelo fato de haver tubos redondos com costura que os produtores domésticos não produzem ou produzem com qualidade não aceitável no mercado, quais sejam:

- Tubos na norma A554 escovados não tem produção doméstica, exceto os diâmetros 25,40mm, 31,75mm, 38,10mm e 50,80mm que a Aperam Tubos oferece, porém com qualidade de acabamento não aceitável no mercado, além de não ter embalagem plástica individual para proteção e preços consideravelmente mais altos.

- Tubos na norma A554 polidos não tem produção doméstica na sua maioria, exceto nos diâmetros 25,40mm (espessuras 1,20 e 1,50mm), 31,75mm (espessuras 1,20 e 1,50mm), 38,10mm (espessuras 1,00, 1,20, 1,50 e 2,00mm) e 50,80mm (espessuras 1,00, 1,20, 1,50 e 2,00mm) que são produzidas pela Aperam Tubos.

Na sequência, a Jati indagou “como pode ser estabelecida relação direta de causalidade que justifica a aplicação do direito antidumping”, haja vista cenário em que parte do produto importado seguiria determinada característica (norma) e não haveria produção doméstica ou, o produto doméstico, embora observasse tais características (norma), comportaria a diversidade que o mercado exige (espessura). Por fim, solicitou à autoridade investigadora que oficiasse a peticionária a prestar esclarecimento sobre esse tema.

A empresa Rei das Chapas Ltda., em resposta protocolada em 19 de junho de 2017, asseverou existir diferença no acabamento do produto importado e o produzido pela indústria doméstica. O produto importado seria “polido 600G espelhado” (conforme Norma ASTM A554 MT-304), enquanto o produto adquirido no mercado interno teria acabamento escovado. O polimento máximo do produto doméstico seria 321G, o que, para o cliente desse importador, seria considerado lixado. Tecnicamente, continuou a empresa, o produto produzido pela indústria doméstica não atenderia às exigências do mercado de decoração. De acordo com o importador Rei das Chapas, os aspectos financeiros e operacionais não seriam relevantes.

Em resposta ao questionário protocolada em 19 de junho de 2017, a empresa TCA Tubos e Conexões de Aço Ltda. afirmou que “os tubos ASTM A554 são produzidos no Brasil, mas como o polimento não é feito em linha, no mesmo processo de produção, o custo fica muito mais alto”. De acordo com a empresa, desde meados de 2016, por meio de política chamada “Made in Brazil”, a Aperam estaria produzindo algumas bitolas deste produto em parceria com terceiros e disponibilizando com preços e qualidade similares ao importado, iniciativa que a TCA considera ser interessante e potencialmente benéfica ao mercado. O importador, entretanto, entende que há pontos que precisariam ser melhorados e regulamentados, tais como: i) estabilidade desta política, já que não é a primeira vez que a Aperam se

propõe a adotar tal política; ii) ampliação da linha de produtos, pois atualmente somente algumas poucas bitolas são produzidas dentro desta política com preços competitivos; iii) disponibilização da matéria-prima a preços similares para os demais fabricantes e não apenas para o grupo Aperam para que os mesmos possam também produzir a preços competitivos; e iv) investimento em equipamentos para que o acabamento seja feito em linha e assim possa haver redução de custos operacionais. A TCA declarou que adquire tubos ASTM A270 localmente, haja vista que a Marcegaglia disponibilizaria estes produtos com boa qualidade a preços competitivos. Afirmou, ainda, que os produtores nacionais, diferentemente dos produtores estrangeiros, estabelecem lotes mínimos para produção, o que em alguns casos inviabiliza a compra.

A APRODINOX se manifestou, em 3 de agosto de 2017, a respeito da definição do produto objeto da investigação, dentre outros aspectos. A associação alegou que, segundo informações de mercado, a Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. não produziria o tubo de aço inoxidável regulamentado pela norma ASTM A-554, “em todos os diâmetros e espessuras exigidos pelo mercado, assim como as características (polido/escovado) exigidas pelo mercado”. Por essa razão, figuraria entre os grandes importadores de tubos de aço inoxidável da norma ASTM A-554 das origens investigadas a Aperam Inox Serviços Brasil Ltda. Por se tratar de informação de mercado, a APRODINOX solicitou que se averiguasse (i) se a Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. de fato produz todos os tipos de tubos, conforme exigido pelo mercado e (ii) se a Aperam Inox Serviços Brasil Ltda. realiza importações dos tubos da norma ASTM A-554.

Em se confirmando as informações trazidas aos autos pela APRODINOX, a associação questionou a necessidade de aplicação de eventual medida antidumping aos tubos fabricados conforme a norma ASTM A-554.

Em 30 de agosto de 2017, a indústria doméstica destacou trecho da resposta ao questionário do importador da Sianfer, segundo o qual não haveria diferença de qualidade entre o produto importado e o similar nacional, sendo a opção pelo primeiro determinada pelo preço.

Também salientou, na mesma oportunidade, afirmação da T.C.A, em sua resposta ao questionário do importador, de acordo com a qual o produto similar teria “boa qualidade e preços competitivos”. Quanto à asserção da T.C.A, também constante de sua resposta ao questionário, de que o custo do produto similar doméstico seria mais elevado, em virtude de o polimento não ser efetuado em linha, a indústria doméstica manifestou sua discordância. Para a Aperam e a Marcegaglia, há, sim, realização de polimento em linha em seu processo produtivo. Somente no caso de granas maiores, o polimento seria realizado em procedimento à parte, de modo análogo ao que fazem os produtores/exportadores estrangeiros.

No que tange às observações trazidas pela Elinox, pela Janox e pelo Rei das Chapas, de que a indústria doméstica não produziria tubos com determinados acabamentos, a indústria doméstica teceu alguns comentários. A respeito, sublinhou que o polimento, isoladamente, não descaracterizaria a similaridade entre o produto objeto da investigação e o similar nacional, dada a existência de outras características comuns, como matéria-prima, composição química, características físicas e mecânicas, normas técnicas, processo produtivo, usos e aplicações e canais de distribuição. Ademais, para a maioria das aplicações dos tubos, nem sequer haveria a necessidade de polimento.

Mesmo assim, o segmento decorativo, caracterizado pelo maior rigor no que toca ao acabamento seria atendido pela indústria doméstica, a qual teria capacidade de fornecer tubos polidos. A fim de corroborar sua argumentação, a indústria doméstica transcreveu trecho do Parecer DECOM nº 22, de 11 de julho de 2013, relativo à investigação contra importações de tubos de aço inoxidável originárias da China e de Taipé Chinês, no qual a autoridade investigadora teria atestado a capacidade de a Aperam (única empresa que compunha a indústria doméstica naquela ocasião) produzir tubos polidos.

Adicionalmente, especificamente quanto aos tubos classificados na norma ASTM A-554 (tubos para aplicação estrutural, ornamental, para exaustão e outras em que a aparência, as propriedades mecânicas ou a resistência à corrosão sejam necessárias) a indústria doméstica seria capaz de suprir as necessidades de seus clientes. Isso seria demonstrado pela substituição do produto importado pelo produto similar doméstico quando indústria doméstica equipara seus preços àqueles influenciados pela prática de dumping. A fim de comprovar tal tese, foi apresentado cálculo de subcotação de P1 a P5, para tubos da norma ASTM A-554, acompanhado da evolução dos volumes de venda da indústria doméstica e das importações.

Exercício semelhante foi realizado para os tubos de que trata a norma ASTM A 312 (tubos para uso em altas temperaturas e em ambientes corrosivos).

As tabelas a seguir apresentam os resultados dos exercícios:

**Subcotação – Tubos da Norma ASTM A-554**

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF Internado (números-índices de R\$ atualizados)	100,0	105,1	94,3	126,9	111,5
Preço Indústria Doméstica (números-índices de R\$ atualizados)	100,0	97,1	94,9	110,5	100,0
Subcotação (números-índices de R\$/t)	100,0	32,9	99,5	-21,7	8,0
Subcotação (números-índices de %)	100,0	33,3	104,5	-19,8	8,1

**Volumes de Venda e Participação no Consumo Nacional Aparente – Tubos da Norma ASTM A-554**

	P1	P2	P3	P4	P5
Volume importado – origens investigadas (números-índices de t)	100,0	1.114,2	5.969,1	10.646,2	4.612,3
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	900,0	4.400,0	10.657,1	9.714,3
Volume importado – demais no Brasil (números-índices de t)	100,0	106,9	76,5	12,8	5,5
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	92,6	60,4	13,8	12,4
Volume de vendas indústria doméstica (números-índices de t)	100,0	116,7	134,4	68,0	49,5
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	101,0	106,1	73,2	111,6
CNA (números-índices de t)	100,0	115,4	126,4	93,1	44,3

**Subcotação – Tubos da Norma A312**

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF Internado (números-índices de R\$ atualizados)	100,0	99,3	91,2	120,3	110,7
Preço Indústria Doméstica (números-índices de R\$ atualizados)	100,0	96,5	95,8	104,2	96,9
Subcotação (números-índices de R\$/t)	100,0	72,1	135,3	-35,5	-22,3
Subcotação (números-índices de %)	100,0	74,0	140,4	-33,7	-23,1

### Volumes de Venda e Participação no Consumo Nacional Aparente – Tubos da Norma ASTM A312

	P1	P2	P3	P4	P5
Volume importado – origens investigadas (números-índices de t)	100,0	235,7	1.047,5	2.270,7	623,6
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	209,5	995,2	2.157,1	942,9
Volume importado – demais no Brasil (t)	100,0	88,1	36,8	16,1	1,9
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	77,5	35,0	15,4	2,9
Volume de vendas indústria doméstica (números-índices de t)	100,0	130,9	127,0	95,9	99,8
Participação no CNA (números-índices de %)	100,0	115,0	120,4	91,0	150,3
CNA (números-índices de t)	100,0	113,7	105,3	105,4	66,3

Mencione-se que a subcotação, em termos percentuais, foi retificada, uma vez que a fórmula matemática utilizada para seu cálculo pela indústria doméstica continha erro.

Eventuais importações realizadas pela Aperam Inox Serviços Brasil Ltda. não seriam justificadas pela ausência de produto similar.

A indústria doméstica concluiu, citando alegações da Sianfer, da Elinox e da Artex, que a opção pelo produto importado decorreria da prática de dumping, que tornaria seu preço distorcidamente mais baixo.

A par das alegações apresentadas, a indústria doméstica pontuou que seria desnecessário qualquer pedido de informações sobre a sua produção de tubos da norma ASTM A-554, bem como seria descabida a exclusão dos tubos a que se refere a mencionada norma de eventual medida antidumping a ser aplicada.

#### 3.4.2. Dos comentários acerca das manifestações

Quanto à existência ou não de produção de modelos específicos de tubos de aço inoxidável pela Aperam, deve-se rememorar que a indústria doméstica, no presente caso, foi definida, em observância ao Artigo 4.1 do Acordo Antidumping e ao art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, como as linhas de produção do produto similar doméstico, em conjunto, da Aperam e da Marcegaglia. Essas empresas, conforme será mencionado no item 4, constituem a totalidade da produção nacional do produto similar doméstico.

Uma vez firmado este conceito, deve-se ter em mente que os efeitos danosos das importações a preços de dumping devem ser avaliados com relação à indústria doméstica como um todo, conforme se depreende dos termos dos Artigos 3.4 e 3.5 do Acordo Antidumping, e não somente a uma das empresas que a compõe. Não é outro, aliás, o entendimento do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC), consoante esposado no Painel do caso WT/DS184/R (*United States - Antidumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan*). Confira-se:

*Para. 7.188. In addressing Japan's claim that the US statute is inconsistent with the AD Agreement on its face, we must resolve two questions. First, we must determine what is required by the AD Agreement, that is, whether the investigating authority is in all cases required to make a determination of injury to the domestic industry as a whole. If so, we must then consider whether the primary focus on the merchant market with respect to market share and financial performance set out in the "captive production" provision of the US statute is inconsistent, on its face, with this requirement?*

*Para. 7.189. We consider that the definition of the domestic industry of Article 4.1 of the AD Agreement provides a clear answer to the first question. The domestic industry consists of the domestic*

*producers as a whole of the like products, or of those producers whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production of those products. The terms “domestic industry” and domestic producers are also used interchangeably in Articles 3.1 and 3.4 of the Agreement. Article 3.1 of the AD Agreement provides that a determination of injury has to involve inter alia an objective examination of the “impact of these imports on domestic producers of such like products”. Article 3.4 of the AD Agreement expands on this obligation and provides that the “examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry concerned” shall include an evaluation of all relevant economic factors having a bearing on the state of the industry. Article 3.5 of the AD Agreement requires that a causal relationship be demonstrated “between the dumped imports and the injury to the domestic industry”. We conclude that the requirement to make a determination of injury to the domestic industry read in light of the definition of the domestic industry of Article 4.1 of the AD Agreement, implies that the injury must be analysed with regard to domestic producers as a whole of the like product or to those whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production of those products.*

Dessa forma, o que se deve avaliar, para fins de eventual exclusão de determinado produto ou modelo do escopo da investigação é (i) se há ou não produção de produto similar pela indústria doméstica, considerada em sua totalidade, e (ii) se o produto para o qual se requere a exclusão possui características (físicas, químicas, mercadológicas etc.) suficientemente distintas em relação ao fabricado pela indústria doméstica, a ponto de implicar a inaptidão da sua importação, ainda que a preço de dumping, para causar dano a essa indústria.

Em análise aos dados de venda da Aperam e da Marcegaglia, constatou-se, ao contrário do que afirma a APRODINOX, que houve, sim, vendas de tubos de aço inoxidável classificados na norma ASTM A-554 de fabricação própria. A tabela a seguir demonstra os volumes dessas vendas, por período, em comparação com os tubos classificados nas demais normas.

**Volume de Vendas – Tubos da Norma ASTM 554 (em números-índices de t)**

	P1	P2	P3	P4	P5
ASTM 554 (a)	100,0	123,8	140,9	71,5	52,1
Demais normas (b)	100,0	99,6	101,6	81,5	74,1
Vendas totais (c) = (a) + (b)	100,0	102,3	106,0	80,3	71,6
Participação da norma ASTM 554 (d) = (a)/(c) (%)	100,0	121,1	132,5	88,6	72,8

Ademais, também foram verificadas vendas da indústria doméstica de tubos da norma ASTM A-554 com os acabamentos polido e escovado, conforme demonstra a tabela a seguir.

### Volume de Vendas por Tipo de Acabamento (em números-índices de t)

<b>Norma do tubo</b>	<b>Acabamento</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
ASTM A-554	Escovado	100,0	96,5	118,6	64,6	44,9
	Polido grana igual ou superior a 221 mas não superior a 320 (interno/externo/ambos)	100,0	179,2	12,5	-	-
	Polido grana igual ou superior a 321 (interno/externo/ambos)	-	-	-	-	100,0
	Sem acabamento	100,0	475,1	437,9	165,3	125,8
Demais normas	Decapado/ Recozimento Brilhante	100,0	370,4	1.456,6	735,4	745,4
	Escovado	100,0	84,6	106,5	86,7	104,2
	Polido grana igual ou superior a 180 mas não superior a 220 (interno/externo/ambos)	100,0	-	-	-	-
	Polido grana igual ou superior a 221 mas não superior a 320 (interno/externo/ambos)	100,0	615,8	826,3	-	-
	Sem acabamento	100,0	104,7	83,0	71,1	49,7

Quanto aos “diâmetros e espessuras exigidos pelo mercado”, que supostamente não seriam fabricados pela indústria doméstica, a APRODINOX não especificou quais seriam essas dimensões nem que especificidade confeririam ao produto que afastariam a similaridade em relação aos tubos de aço inoxidável fabricados pela indústria doméstica. Dessa forma, restou prejudicada a análise requerida.

Finalmente, uma vez constatadas vendas pela indústria doméstica dos tubos mencionados pela APRODINOX (da norma ASTM A-554, com os acabamentos especificados) de fabricação própria, reputa-se prescindível a verificação das importações realizadas pela Aperam Serviços. Pelo mesmo motivo, entende-se não haver fundamento para a redução do escopo da investigação.

#### **3.4.3. Da conclusão a respeito do produto e da similaridade**

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 3.1, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que o produto objeto da investigação são os tubos de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, exportados por Malásia, Tailândia e Vietnã para o Brasil.

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

Considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se, para fins de determinação preliminar, que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

### **4. 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 e instrui que, 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.

Conforme se mencionou no item 2.3, os volumes indicados pela Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda., referentes a [CONFIDENCIAL], não têm o condão de impactar na definição da representatividade das peticionárias. Conforme se mencionou, tão logo iniciada a investigação, a empresa foi notificada e instada a apresentar as informações pertinentes detalhadas em bases restritas, mas não houve resposta.

Assim, dado terem sido descartados os dados apresentados pela Partners, nos termos do artigo em menção, para fins de análise de dano, definiram-se como indústria doméstica, as linhas de produção de tubos de aço inoxidável das empresas Aperam Inox Tubos do Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda., que responderam por 100% da produção nacional do produto similar doméstico em P5.

## **5. 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.

### **5.1. Do dumping para efeito do início da investigação**

Para fins do início da investigação, utilizou-se o período de outubro de 2015 a setembro de 2016, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável, originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã.

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

Ademais, quando necessário, foi efetuada conversão de valores em ringgits malaios (MYR) ou baths (THB) para dólares estadunidenses utilizando-se as respectivas paridades médias, para o período de outubro de 2015 a setembro de 2016, disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil, as quais são apresentadas a seguir: MYR 4,15; THB 35,41. Para as conversões, foram observadas as disposições constantes do art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.1.1. Da Malásia**

##### **5.1.1.1. Do valor normal**

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

Para fins de início da investigação, apurou-se o valor normal construído na Malásia, já que não se dispõe, até o momento, de informação mais precisa acerca dos preços praticados naquele país. O valor normal construído foi apurado especificamente para o produto similar, o que torna a informação mais confiável, em relação a outras metodologias, como exportações para terceiros países, que, a mais das vezes, se baseiam em classificações tarifárias mais amplas que o produto similar.

O valor normal da Malásia, para fins de início da investigação, foi construído a partir das seguintes rubricas: matéria-prima; energia elétrica; mão de obra; insumos; manutenção; outros custos fixos; depreciação; despesas administrativas; despesas comerciais; despesas financeiras; e lucro.

Para fins de início da investigação, não foram consideradas as outras despesas e receitas operacionais. Tais despesas e receitas encontram-se disponíveis na demonstração financeira da empresa K Seng Seng Corporation Berhad (que foi utilizada como base para a obtenção dos percentuais relativos às despesas operacionais e à margem de lucro, conforme será detalhado mais adiante). Para fins de início da investigação, optou-se por adotar postura conservadora e desconsiderar outras despesas/receitas operacionais, para evitar distorções no valor normal ocasionadas por gastos alheios ao objeto social da empresa, já que ainda não se dispõe de detalhamento suficiente dos tipos de despesas e receitas, assim como dos respectivos valores, que as compõem.

Buscou-se diferenciar o valor normal construído por grau do aço utilizado (304 ou 316), consoante explicitado a seguir.

#### **5.1.1.1.1. Da matéria-prima**

O produto objeto da investigação é produzido por conformação a frio de tiras, chapas ou bobinas de aço inoxidável austenítico, as quais podem ser laminadas a quente e, posteriormente, a frio ou somente a quente. De acordo com as peticionárias, a principal matéria-prima utilizada na produção dos tubos com costura é a bobina de aço, dos graus 304 e 316.

Ainda segundo as peticionárias, não há fontes de informação que apresentem os preços das bobinas laminadas a quente e a frio no mercado interno da Malásia. As estatísticas de importação das bobinas neste país não são desagregadas por tipo de aço e sua utilização poderia estar sujeita a grandes distorções, conforme a composição dos graus diversos de aços inoxidáveis importados em tal país.

Dessa forma, a fim de obter o preço dessas bobinas para a construção do valor normal, consultou-se o sítio eletrônico da empresa MEPS (International) Ltd, fornecedora de informações sobre o mercado de aço, que disponibiliza, em bases mensais, preços praticados nas vendas de aço inoxidável dos graus 304 e 316 no mercado asiático.

A tabela a seguir apresenta os preços obtidos para as bobinas de aço inoxidável no mercado asiático, a partir da fonte mencionada, para o período de análise dumping (outubro de 2015 a setembro de 2016).

Preços das Bobinas de Aço (em US\$/t)				
Mês	Bobina laminada a quente - grau 304	Bobina laminada a frio - grau 304	Bobina laminada a quente - grau 316	Bobina laminada a frio - grau 316
out/15	1.785,00	1.965,00	2.722,00	2.937,00
nov/15	1.765,00	1.946,00	2.689,00	2.906,00
dez/15	1.674,00	1.859,00	2.559,00	2.778,00
jan/16	1.645,00	1.823,00	2.512,00	2.726,00
fev/16	1.617,00	1.791,00	2.469,00	2.670,00
mar/16	1.653,00	1.822,00	2.527,00	2.721,00
abr/16	1.730,00	1.898,00	2.628,00	2.823,00
mai/16	1.820,00	1.995,00	2.739,00	2.942,00
jun/16	1.729,00	1.899,00	2.638,00	2.841,00
jul/16	1.806,00	1.983,00	2.749,00	2.961,00
ago/16	1.853,00	2.032,00	2.810,00	3.027,00
set/16	1.850,00	2.017,00	2.804,00	3.006,00
<b>Preço médio - grau 304 (quente + frio)</b>	<b>1.831,54</b>		<b>Preço médio - grau 316 (quente + frio)</b>	<b>2.757,67</b>

Com vistas a confirmar os dados apresentados pelas peticionárias, constantes da tabela acima, acessou-se o sítio eletrônico da MEPS em 15 de fevereiro de 2017. Tendo em vista que a empresa constantemente atualiza os dados disponíveis para visualização de modo gratuito, somente se encontravam acessíveis naquela data os preços referentes ao período de novembro de 2015 a outubro de 2016. Para os meses checados, não houve divergência entre os dados disponibilizados pela MEPS e aqueles apresentados pelas peticionárias.

Ademais, foi apresentada pelas peticionárias impressão do sítio eletrônico da MEPS, contendo os dados de outubro de 2015 a setembro de 2016, acessado em 29 de janeiro de 2017.

Para o consumo das bobinas de aço inoxidável, foram utilizados os índices técnicos das duas empresas que compõem a indústria doméstica (Aperam e Marcegaglia), referentes aos três tubos mais vendidos por cada qual. Os índices técnicos representam a quantidade de aço necessária para a produção de uma tonelada do produto objeto da investigação/similar. A tabela a seguir demonstra esses índices.

#### **Índices Técnicos de Consumo de Aço – Aperam [CONFIDENCIAL]**

#### **Índices Técnicos de Consumo de Aço – Marcegaglia [CONFIDENCIAL]**

Cabe citar que, dentre os três tubos mais vendidos pela Marcegaglia do grau 304 encontrava-se o de código de [CONFIDENCIAL]. No entanto, tal tubo não foi utilizado para a composição do índice técnico, uma vez que, segundo a empresa, este se refere a [CONFIDENCIAL].

A partir dos dados anteriores, alcançaram-se os índices técnicos médios (média simples) de [CONFIDENCIAL] (aço grau 304) e [CONFIDENCIAL] (aço grau 316).

Considerando-se os preços médios das bobinas de aço e os respectivos índices de consumo, calcularam-se os seguintes custos com bobinas de aço inoxidável para a produção de uma tonelada do produto objeto da investigação/similar:

Grau do aço	Preço médio da bobina (US\$/t) (a)	Índice técnico (b)	Custo (US\$/t) (c) = (a) x (b)
304	1.831,54	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
316	2.757,67	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

### 5.1.1.1.2. Da energia elétrica

Para a composição do custo com energia elétrica, verificou-se o preço praticado na Malásia, para o consumo (medido em kWh) e a demanda (medida em kW), para consumidores industriais. Esses valores puderam ser obtidos no sítio eletrônico da Energy Commission (EC), da Malásia, agência reguladora responsável sobre o setor elétrico no país. A seguir, apresentam-se os preços verificados, referentes a 1º de janeiro de 2016:

**Preço de Energia Elétrica - Malásia**

	Demandा	Consumo durante o horário de pico	Consumo fora do horário de pico
Valores em MYR/kW ou MYR/kWh	33,60	0,34	0,20
Paridade (MYR/US\$)	4,15	4,15	4,15
Valores em US\$/kW ou US\$/kWh	8,09	0,08	0,05

Os preços anteriores correspondem à categoria de tarifa **E2 – Special Industrial Tariff**. A indústria doméstica justificou a escolha dessa categoria afirmando que, provavelmente, as empresas malaias “trabalham em tarifas de horário de pico e fora de pico, e considerando que, para uma empresa fazer a opção de ter a instalação com alta voltagem, teria que se tratar de empresa de grande porte, inclusive com subestações internas, brigada de incêndio e maior infra-estrutura, o que não acreditamos que seja o caso das produtoras do produto objeto da investigação”.

Em seguida, foram apuradas as quantidades demanda e consumida de energia elétrica pelas petionárias. Essas quantidades, obtidas a partir das faturas de energia elétrica da Aperam e da Marcegaglia, encontram-se listadas a seguir:

**Demanda e Consumo de Energia Elétrica – Aperam**  
[CONFIDENCIAL]

**Demanda e Consumo de Energia Elétrica – Marcegaglia**  
[CONFIDENCIAL]

No que tange às informações da Aperam, insta mencionar que foram acrescidas aos dados apresentados as quantidades de [CONFIDENCIAL], as quais, embora constassem das faturas de energia elétrica, não haviam sido computadas pela indústria doméstica.

Também foram desconsiderados os dados associados às rubricas [CONFIDENCIAL], constantes das faturas da Aperam. Essas rubricas haviam sido descartadas pela indústria doméstica, para fins de composição do índice técnico, no mês de agosto de 2016, porém haviam sido computadas em setembro de 2016, a título de [CONFIDENCIAL]. Assim, dada a inconsistência no tratamento dos dados e a ausência de informações mais precisas a respeito da sua natureza, optou-se, de modo conservador, por desconsiderá-los, para fins de início da investigação.

Quanto aos dados da Marcegaglia, ressalte-se que foram promovidas alterações nas seguintes quantidades, tendo em vista que divergiam do que constava das faturas de energia elétrica apresentadas: a) [CONFIDENCIAL] (diferença de 0,1%); e b) [CONFIDENCIAL] (diferença de 0,1%).

Para todos os dados de demanda e consumo de energia, foram fornecidas cópias das faturas de energia comprobatórias.

De modo a se calcular o índice técnico de demanda de energia elétrica, dividiu-se a quantidade total de kW demandados pela Aperam e pela Marcegaglia pelo volume total de produção, em toneladas, reportado pelas duas empresas, de outubro de 2015 a setembro de 2016, considerando não apenas o produto similar doméstico, mas também os demais produtos por elas fabricados. Observe-se que, embora [CONFIDENCIAL], não foi necessário realizar qualquer rateio da quantidade produzida para o cálculo do índice técnico da demanda, uma vez que as tarifas de energia disponíveis na Malásia não possuem tal distinção.

A tabela a seguir apresenta o cálculo do índice técnico da demanda de energia elétrica.

**Índice Técnico – Demanda de Energia Elétrica**  
[CONFIDENCIAL]

No caso do índice técnico de consumo de energia elétrica, tendo em vista que, na Malásia, há tarifas diferenciadas de acordo com o horário em que este se dá, foi necessário ratear a quantidade produzida pela indústria doméstica no horário de pico e fora do horário de pico, possibilitando, assim, a apuração de um índice técnico para cada período. Para tanto, considerou-se, conforme sugerido pelas peticionárias, que 3/16 da produção ocorreu no horário de pico, enquanto 13/16 ocorreu fora do horário de pico. Essa metodologia foi justificada pelas peticionárias pelo fato de o horário de pico utilizado para fins de tarifação de energia elétrica compreender o período de três horas. Ademais, levou-se em consideração um regime de produção em dois turnos (16 horas).

As tabelas a seguir apresentam os cálculos dos índices técnicos de consumo de energia elétrica.

**Índice Técnico – Consumo de Energia Elétrica durante o Horário de Pico**  
[CONFIDENCIAL]

**Índice Técnico – Consumo de Energia Elétrica fora do Horário de Pico**  
[CONFIDENCIAL]

Levando-se em conta o consumo e a demanda da indústria doméstica, assim como os preços praticados na Malásia, apuraram-se os seguintes custos com energia elétrica:

Custo com Energia Elétrica			
	Preço (em US\$/kW ou US\$/kWh) (a)	Índice técnico (b)	Custo (em US\$/t) (c) = (a) x (b)
Demandा	8,09	[CONFID.]	[CONFID.]
Consumo durante o horário de pico	0,08	[CONFID.]	[CONFID.]
Consumo fora do horário de pico	0,05	[CONFID.]	[CONFID.]
Total			[CONFID.]

### 5.1.1.3. Da mão de obra

Para o cálculo do custo com mão de obra na Malásia, incorrido na produção de tubos de aço inoxidável, verificou-se, em primeiro lugar, os salários médios praticados no setor industrial do país, conforme divulgado pelo sítio eletrônico do *Trading Economics*. A tabela a seguir apresenta os dados disponibilizados.

**Salários Médios na Malásia**

Mês de referência	Salário médio mensal (MYR)
out/15	3.055,40
nov/15	3.047,20
dez/15	3.260,70
jan/16	3.251,00
fev/16	3.210,00
mar/16	3.204,10
abr/16	3.142,10
mai/16	3.058,40
jun/16	3.181,60
jul/16	3.162,70
ago/16	3.191,20
set/16	3.251,80
<b>Média</b>	<b>3.168,02</b>

O valor médio mensal de salário no período analisado foi convertido para dólares estadunidenses pela paridade média mencionada no item 5 (MYR 4,15), alcançando-se o montante de US\$ 762,56.

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

Dividindo-se o salário mensal computado (US\$ 762,56) pela quantidade média de horas por mês (184,8), alcançou-se o salário de US\$ 4,13/h.

Para o índice técnico da mão de obra, ou seja, a quantidade de horas de trabalho necessárias para a produção de uma tonelada do produto objeto da investigação/similar, calculou-se a quantidade do produto similar produzida, de outubro de 2015 a setembro de 2016, por cada empregado da indústria doméstica. Em seguida, a partir do número de horas de trabalho contidas no período de um ano, verificou-se a quantidade de horas de trabalho necessárias para a produção de cada tonelada. A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados:

### Índice Técnico – Mão de Obra

Volume de produção de tubos (t) (a)	[CONFID.]
Número de empregados (produção direta) (b)	[CONFID.]
Número de empregados (produção indireta) (c)	[CONFID.]
Número total de empregados na produção (d) = (a) + (b)	[CONFID.]
Volume de produção de tubos (t)/empregado (e) = (a) / (d)	[CONFID.]
Número de horas de trabalho por semana (f)	44
Número de semanas por mês (g)	4,2
Número de meses por ano (h)	12
Número de horas de trabalho por ano por empregado (i) = (f) x (g) x (h)	2.217,6
<b>Quantidade de horas necessárias para a produção de 1t de tubo (j) = (i) / (e)</b>	[CONFID.]

Dessa forma, o custo com mão de obra para a produção de 1 tonelada do produto objeto da investigação/similar na Malásia correspondeu à multiplicação do salário médio por hora no país (US\$ 4,13) pelo índice técnico da indústria doméstica ([CONFIDENCIAL] h/t), correspondendo a US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

#### 5.1.1.1.4. Dos insumos, da manutenção e dos outros custos fixos

O cálculo do custo com insumos, da manutenção e outros custos fixos foi realizado a partir da estrutura de custos da indústria doméstica. Verificou-se o percentual de representatividade de cada uma dessas rubricas no custo com matéria-prima da indústria doméstica. Esse percentual foi aplicado ao custo com matéria-prima na Malásia (considerando a média dos aços de graus 304 e 316), para a produção dos tubos de aço inoxidável, apresentado no item 5.1.1.1.

No caso da Marcegalia, dada a dificuldade de apuração de dados de custos de produção da empresa, utilizou-se sua estrutura de CPV, detalhada por rubrica.

As tabelas a seguir detalham os valores alcançados.

#### Percentuais de Representatividade dos Insumos, da Manutenção e dos Outros Custos Fixos no Custo com Matéria-Prima – Indústria Doméstica [CONFIDENCIAL]

#### Custos com Insumos, Manutenção e Outros Custos Fixos na Malásia [CONFIDENCIAL]

#### 5.1.1.1.5. Da depreciação, das despesas administrativas, das despesas comerciais, das despesas financeiras e do lucro.

No caso da depreciação, das despesas administrativas, das despesas comerciais, das despesas financeiras e do lucro, foram considerados os dados apresentados no balanço anual de 2014 da empresa K Seng Seng Corporation Berhad, da Malásia, produtora de tubos de aço inoxidável.

Segundo as peticionárias, a escolha se justificou pelo fato de que, ao pesquisar pelos produtores conhecidos das origens investigadas, ou não estavam disponíveis as demonstrações financeiras das empresas, ou estavam excessivamente defasadas. Dessa forma, consideraram-se os dados desta empresa como representativos das demais produtoras/exportadoras de seu país.

Os percentuais correspondentes a cada uma dessas rubricas foram obtidos por meio da divisão de seus valores pelo valor do CPV da empresa, conforme demonstrado a seguir:

**Percentuais de Despesas e Lucro – Empresa K Seng Seng**

	<b>Valores (MYR)</b>	<b>Percentuais (%)</b>
CPV	79.828.059,00	100,0
Depreciação	2.004.597,00	2,5
Despesas administrativas	6.757.200,00	8,5
Despesas comerciais	2.322.226,00	2,9
Despesas financeiras	1.529.103,00	1,9
Lucro	8.138.205,00	10,2

O valor do lucro na tabela anterior foi calculado por meio da dedução dos seguintes valores da receita operacional auferida pela empresa: CPV, despesas comerciais, despesas administrativas e despesas financeiras.

Pelos motivos já explicados no item 5.1.1, as outras despesas/receitas operacionais não foram levadas em consideração.

Ademais, não consta da demonstração da mencionada empresa a existência de receita financeira.

Após a obtenção dos percentuais anteriores, estes foram aplicados ao custo de produção na Malásia.

A depreciação foi aplicada ao custo de produção, anteriormente ao seu próprio cômputo, conforme demonstrado a seguir:

**Depreciação e Custo após a Depreciação na Malásia (em US\$/t)**  
[CONFIDENCIAL]

Já os percentuais das demais despesas e do lucro foram aplicados ao custo após a depreciação. Veja-se:

**Despesas Operacionais e Lucro na Malásia (US\$/t)**

	<b>Percentuais (%)</b>	<b>Aço grau 304</b>	<b>Aço grau 316</b>
Custo após a depreciação	100,0	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas comerciais	2,9	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas administrativas	8,5	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas financeiras	1,9	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Lucro	10,2	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

#### **5.1.1.6. Do valor normal construído**

Por fim, considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o seguinte valor normal construído para a Malásia, por meio da soma do custo após a depreciação, as despesas operacionais e o lucro:

**Valor Normal Construído na Malásia (US\$/t)**  
[CONFIDENCIAL]

De acordo com os dados de importações fornecidos pela RFB, [CONFIDENCIAL]% do produto objeto da investigação importado da Malásia, de outubro de 2015 a setembro de 2016, corresponderam a tubos de aço inoxidável de grau 304. Já o restante ([CONFIDENCIAL]%) foi representado por tubos de aço do grau 316.

Ponderando-se os valores normais construídos para cada tipo de aço por esses percentuais, obtém-se o valor normal construído para a Malásia de US\$ **3.517,31/t** (três mil, quinhentos e dezessete dólares estadunidenses e trinta e um centavos por tonelada), na condição *delivered*. Considerou-se, para fins de início da investigação, que o valor normal construído se encontra nessa condição, dada a inclusão de despesas de venda na sua composição, o que pressupõe a existência de frete interno no mercado malaio. Ademais, essa opção revela-se mais conservadora, dado que prescinde da soma de valor de frete, resultando em valor normal menor.

### **5.1.1.2. Do preço de exportação**

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

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de aço inoxidável da Malásia para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, de outubro de 2015 a setembro de 2016. 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 não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme definição constante do item 3.1.

Obteve-se o preço de exportação apurado para a Malásia de **US\$ 2.781,65/t** (dois mil, setecentos e oitenta e um dólares estadunidenses e sessenta e cinco centavos por tonelada), na condição FOB, cujo cálculo se detalha na tabela a seguir:

### **5.1.1.3. Da margem de dumping**

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

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

**Margem de Dumping**

<b>Valor Normal (US\$/t)</b>	<b>Preço de Exportação (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
3.517,31	2.781,65	735,66	26,4

## 5.1.2. Da Tailândia

### 5.1.2.1. Do valor normal

Para fins de início da investigação, optou-se por apurar o valor normal construído na Tailândia. Isso porque não se dispõe de informação mais precisa acerca dos preços praticados naquele país. Além disso, o valor normal construído foi apurado especificamente para o produto similar, o que torna a informação mais confiável, em relação a outras metodologias, como exportações para terceiros países, que, a mais das vezes, se baseiam em classificações tarifárias mais amplas que o produto similar.

O valor normal da Tailândia, para fins de início da investigação, foi construído a partir da mesma metodologia utilizada para a Malásia. Inclusive, para fins de início da investigação, não foram consideradas as outras despesas e receitas operacionais. Tais despesas e receitas encontram-se disponíveis na demonstração financeira da empresa Lohakit Metal Public Company Limited (que foi utilizada como base para a obtenção dos percentuais relativos às despesas operacionais e à margem de lucro, conforme será detalhado mais adiante), mas não se dispõe de detalhamento suficiente dos tipos de despesas e receitas, assim como dos respectivos valores, que compõem essas outras despesas/receitas operacionais. Sua desconsideração evita distorções no valor normal ocasionadas por gastos alheios ao objeto social da empresa.

#### 5.1.2.1.1. Da matéria-prima

Para o cálculo do custo com matéria-prima no mercado interno da Tailândia, utilizou-se a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.1.

Também para o mercado da Tailândia, segundo as peticionárias, não há fontes de informação que apresentem os preços das bobinas laminadas a quente. Ainda que estejam disponíveis estatísticas de importação das bobinas neste país, tais estatísticas não são desagregadas por tipo de aço. Dessa forma, a utilização desta fonte de informação poderia estar sujeita a grandes distorções, conforme a composição dos graus diversos de aços inoxidáveis importados em tal país.

A tabela a seguir demonstra os custos com bobinas de aço inoxidável para a produção de uma tonelada do produto objeto da investigação/similar na Tailândia:

Grau do aço	Preço médio da bobina (US\$/t) (a)	Índice técnico (b)	Custo (US\$/t) (c) = (a) x (b)
304	1.831,54	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
316	2.757,67	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

#### 5.1.2.1.2. Da energia elétrica

Para a composição do custo com energia elétrica, verificou-se o preço praticado na Tailândia, para o consumo (medido em kWh) e a demanda (medida em kW), para grandes serviços gerais. Esses valores puderam ser obtidos por meio de publicação, referente ao ano de 2014, no sítio eletrônico da Embaixada da Tailândia em Abu Dhabi. A seguir, apresentam-se os preços verificados:

### Preço de Energia Elétrica - Tailândia

	Demand	Consumo durante o horário de pico	Consumo fora do horário de pico
Valores em US\$/kW ou US\$/kWh	6,56	0,12	0,07

Os preços correspondem à categoria de tarifa *Large General Services*, para voltagens inferiores a 22kV. A indústria doméstica justificou a escolha dessa categoria afirmando que, provavelmente, as empresas tailandesas “trabalham em tarifas de horário de pico e fora de pico, e considerando que, para uma empresa fazer a opção de ter a instalação com níveis de tensão acima de 22kV, teria que se tratar de empresa de grande porte, inclusive com subestações internas, brigada de incêndio e maior infraestrutura, o que não acreditamos que seja o caso das produtoras do produto objeto da investigação”.

Em seguida, foram calculados os índices técnicos de demanda de energia elétrica e de consumo, este último durante o horário de pico e fora do horário de pico, a partir dos dados das faturas de energia da Aperam e da Marcegaglia. Para tanto, foi adotada a mesma metodologia descrita no item 5.1.1.2, tendo, portanto, sido alcançados os mesmos resultados.

Levando-se em conta o consumo e a demanda da indústria doméstica, assim como os preços praticados na Tailândia, apuraram-se os seguintes custos com energia elétrica:

Custo com Energia Elétrica		
Preço (em US\$/kW ou US\$/kWh) (a)	Índice técnico (b)	Custo (em US\$/t) (c) = (a) x (b)
Demand	6,56	[CONFIDENCIAL]
Consumo durante o horário de pico	0,12	[CONFIDENCIAL]
Consumo fora do horário de pico	0,07	[CONFIDENCIAL]
<b>Total</b>		[CONFIDENCIAL]

#### 5.1.2.1.3. Da mão de obra

Para o cálculo do custo com mão de obra na Tailândia, incorrido na produção de tubos de aço inoxidável, verificou-se, em primeiro lugar, os salários médios praticados no setor industrial do país, conforme divulgado pelo sítio eletrônico do Trading Economics. A fonte em questão apresenta os dados em bases trimestrais. Assim, calculou-se a média dos salários disponíveis para o período compreendido entre outubro de 2015 e setembro de 2016.

Vale ressaltar que, conforme constava do sítio eletrônico sob comento quando da data se seu último acesso (7 de abril de 2017), os dados disponibilizados haviam sido atualizados até abril de 2017. Assim, os salários considerados para o cálculo do valor normal divergem daqueles apresentados anteriormente pelas peticionárias, os quais estavam atualizados até novembro de 2016.

A tabela a seguir apresenta os dados disponibilizados, conforme acesso em 7 de abril de 2017.

### Salários Médios na Tailândia

Mês de referência	Salário médio mensal (THB)
out/15	12.307,26
jan/16	12.560,63
abr/16	12.274,31
jul/16	12.372,96
<b>Média</b>	<b>12.378,79</b>

O valor médio mensal de salário no período analisado foi convertido para dólares estadunidenses pela paridade média mencionada no item 5 (THB 35,41), alcançando-se o montante de US\$ 349,60.

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

Dessa forma, dividindo-se o salário mensal computado (US\$ 349,60) pela quantidade média de horas por mês (184,8), alcançou-se o salário de US\$ 1,89/h.

Quanto ao índice técnico da mão de obra, utilizou-se o mesmo valor calculado no item 5.1.1.3, obtido a partir dos dados de produção e emprego da indústria doméstica. Esse índice alcançou [CONFIDENCIAL] h/t.

Dessa forma, o custo com mão de obra para a produção de 1 tonelada do produto objeto da investigação/similar na Tailândia correspondeu à multiplicação do salário médio por hora no país (US\$ 1,89) pelo índice técnico da indústria doméstica ([CONFIDENCIAL] h/t), correspondendo a US\$ [CONFIDENCIAL]/t.

#### 5.1.2.1.4. Dos insumos, da manutenção e dos outros custos fixos

O cálculo do custo com insumos, da manutenção e outros custos fixos foi realizado a partir da mesma metodologia e dos mesmos valores já apresentados no item 5.1.1.4, ou seja, com base na estrutura de custos da indústria doméstica. Com efeito, verificou-se o percentual de representatividade de cada uma dessas rubricas no custo com matéria-prima da indústria doméstica. Esse percentual foi, então, aplicado ao custo com matéria-prima no mercado asiático (considerando a média dos aços de graus 304 e 316), o qual foi adotado para a Tailândia, apresentado no item 5.2.1.1.

A tabela a seguir detalha os valores alcançados.

#### Custos com Insumos, Manutenção e Outros Custos Fixos na Tailândia [CONFIDENCIAL]

#### 5.1.2.1.5. Da depreciação, das despesas administrativas, das despesas comerciais, das despesas financeiras e do lucro.

No caso da depreciação, das despesas administrativas, das despesas comerciais, das despesas financeiras e do lucro, foram considerados os dados apresentados no relatório anual de 2015 da empresa Lohakit Metal Public Company Limited, da Tailândia, a qual é produtora de tubos de aço inoxidável.

Segundo as peticionárias, a escolha se justificou pelo fato de que, ao pesquisar pelos produtores conhecidos das origens investigadas, ou não estavam disponíveis as demonstrações financeiras das empresas, ou estavam excessivamente defasadas. Dessa forma, consideraram-se os dados desta empresa como representativos das demais produtoras/exportadoras de seu país.

Os percentuais correspondentes a cada uma dessas rubricas foram obtidos por meio da divisão de seus valores pelo valor do CPV da empresa, conforme demonstrado a seguir:

**Percentuais de Despesas e Lucro – Empresa Lohakit**

	<b>Valores (THB)</b>	<b>Percentuais (%)</b>
CPV	2.858.659.741,00	100,0
Depreciação	91.621.652,00	3,2
Despesas administrativas	99.323.896,00	3,5
Despesas comerciais	75.202.471,00	2,6
Despesas financeiras	14.912.432,00	0,5
Lucro	128.752.907,00	4,5

Cabe ressaltar que, para o cálculo do lucro, a indústria doméstica havia proposto deduzir as despesas financeiras do lucro denominado “*profit before share of profit from investment in associate, finance cost and income tax expenses*”, constante da demonstração de resultado do exercício da Lohakit.

Não obstante, considerou-se inapropriada tal metodologia, uma vez o lucro mencionado incluía receitas oriundas de dividendos, além de outras receitas, não oriundas de vendas de produtos.

Portanto, o valor do lucro na tabela anterior foi calculado por meio da dedução dos seguintes valores da receita com vendas e serviços auferida pela empresa: CPV, despesas comerciais, despesas administrativas e despesas financeiras.

Pelos motivos já explicados no item 5.1.1, as outras despesas/receitas operacionais não foram levadas em consideração.

Ademais, não consta da demonstração da mencionada empresa a existência de receita financeira.

Após a obtenção dos percentuais anteriores, estes foram aplicados ao custo de produção na Tailândia.

A depreciação foi aplicada ao custo de produção, anteriormente ao seu próprio cômputo, conforme demonstrado a seguir:

**Depreciação e Custo após a Depreciação na Tailândia (em US\$/t)**  
**[CONFIDENCIAL]**

Já os percentuais das demais despesas e do lucro foram aplicados ao custo após a depreciação. Veja-se:

#### Despesas Operacionais e Lucro na Tailândia (US\$/t)

	Percentuais (%)	Aço grau 304	Aço grau 316
Custo após a depreciação	100,0	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas comerciais	2,6	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas administrativas	3,5	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Despesas financeiras	0,5	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
Lucro	4,5	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

#### 5.1.2.1.6. Do valor normal construído

Por fim, considerando os valores apresentados no item precedente, calculou-se o seguinte valor normal construído para a Tailândia, por meio da soma do custo após a depreciação, as despesas operacionais e o lucro:

#### Valor Normal Construído na Tailândia (US\$/t) [CONFIDENCIAL]

De acordo com os dados de importações fornecidos pela RFB, [CONFIDENCIAL]% do produto objeto da investigação importado da Tailândia, de outubro de 2015 a setembro de 2016, corresponderam a tubos de aço inoxidável de grau 304. Já o restante ([CONFIDENCIAL]%) foi representado por tubos de aço do grau 316.

Assim, ponderando-se os valores normais construídos para cada tipo de aço por esses percentuais, obtém-se o valor normal construído para a Tailândia de US\$ **2.916,66/t** (dois mil, novecentos e dezesseis dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada), na condição *delivered*. Considerou-se, para fins de início da investigação, que o valor normal construído se encontra nessa condição, dada a inclusão de despesas de venda na sua composição, o que pressupõe a existência de frete interno no mercado malaio. Ademais, essa opção revela-se mais conservadora, dado que prescinde da soma de valor de frete, resultando em valor normal menor.

#### 5.1.2.2. Do preço de exportação

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de aço inoxidável da Tailândia para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme definição constante do item 3.1.

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para a Tailândia de **US\$ 2.448,25/t** (dois mil, quatrocentos e quarenta e oito dólares estadunidenses e vinte e cinco centavos por tonelada), na condição FOB.

#### 5.1.2.3. Da margem de dumping

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

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

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
2.916,66	2.448,25	468,41	19,1

### 5.1.3. Do Vietnã

#### 5.1.3.1. Do valor normal

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

Nesse sentido, as peticionárias indicaram o valor normal da Tailândia como alternativa a ser utilizada para apuração do valor normal vietnamita, justificando sua escolha em virtude de o volume de importação do produto objeto da investigação originário da Tailândia ser superior ao volume importado originário da Malásia, ainda que ambos os países apresentem características de desenvolvimento econômico similares. Além disso, afirmaram que a escolha da Tailândia como país substituto do Vietnã seria mais conservadora, tendo em vista que o valor normal construído para aquele país é inferior ao da Malásia.

Considerou-se a escolha apropriada, para fins de início da investigação, tendo em vista que, além dos motivos apontados, o volume de exportação do produto objeto da investigação do Vietnã para o Brasil é mais próximo do exportado pela Tailândia para o Brasil (do mesmo produto) que o exportado da Malásia para o Brasil. Levou-se em conta, ainda, que, consoante reza o § 2º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, “sempre que adequado, recorrer-se-á a país substituto sujeito à mesma investigação”.

Cumpre ressaltar que o valor normal construído na Tailândia, para tubos de aço do grau 304, de um lado, e para tubos de aço do grau 316, de outro, foi ponderado de acordo com os respectivos volumes de tubos exportados do Vietnã para o Brasil, de cada tipo de aço.

De outubro de 2015 a setembro de 2016, [CONFIDENCIAL]% do produto objeto da investigação exportado do Vietnã para o Brasil correspondeu a tubos de aço inoxidável do grau 304. O restante ([CONFIDENCIAL]%) foi representado por tubos de aço do grau 316.

Assim, ponderando-se o valor normal construído na Tailândia de acordo com os percentuais mencionados anteriormente, alcançou-se o valor normal construído no Vietnã de US\$ 2.829,85/t (dois mil, oitocentos e vinte e nove dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por tonelada), na condição *delivered*.

#### 5.1.3.2. Do preço de exportação

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

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de aço inoxidável do Vietnã para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, de outubro de 2015 a setembro de 2016. 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 não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme definição constante do item 3.1.

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para o Vietnã de **US\$ 2.398,26/t** (dois mil, trezentos e noventa e oito dólares estadunidenses e vinte e seis centavos por tonelada), na condição FOB.

### **5.1.3.3. Da margem de dumping**

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

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

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal (US\$/t)</b>	<b>Preço de Exportação (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.829,85	2.398,26	431,60	18,0

### **5.1.4. Da conclusão sobre os indícios de dumping para efeito de início da investigação**

As margens de dumping apuradas nos itens 5.1.3, 5.2.3 e 5.3.3 demonstram a existência de indícios da prática de dumping nas exportações de tubos de aço inoxidável objeto da investigação da Malásia, da Tailândia e do Vietnã para o Brasil, realizadas no período de outubro de 2015 a setembro de 2016.

## **5.2. Do dumping para efeito de determinação preliminar**

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de outubro de 2015 a setembro de 2016, para verificar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã.

Conforme consta dos questionários disponibilizados às partes interessadas, as características utilizadas para conformação do CODIP foram as seguintes: Característica A – Grau do aço, Característica B – Norma do tubo, Característica C – Inspeção por raio x (sim ou não), Característica D – Diâmetro externo, Característica E – Espessura e Característica F – Acabamento superficial.

### **5.2.1. Da Malásia**

#### **5.2.1.1. Do produtor/exportador Pantech**

Apresentam-se, nos tópicos subsequentes, o valor normal e preço de exportação do produtor/exportador Pantech, apurados em sede de determinação preliminar, calculados com base na sua resposta ao questionário do produtor/exportador.

Os cálculos desenvolvidos levaram em consideração os CODIPs em que se classificaram os produtos vendidos, assim como a categoria de cliente.

#### **5.2.1.1.1. Do valor normal**

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

##### **5.2.1.1.1.1. Do teste de vendas abaixo do custo**

Conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se teste de vendas abaixo do custo. Para tanto, comparou-se o preço de venda do produto similar no mercado malaio, na condição *ex fabrica* com o custo total de produção ajustado.

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo, correspondeu à soma das seguintes rubricas: custo de manufatura; despesas gerais e administrativas; despesas financeiras; e outras despesas.

No que se refere ao custo de manufatura, pontua-se que a empresa reportou a mão de obra indireta juntamente com as despesas gerais e administrativas, o que resulta em subestimação daquele custo. De posse dos balancetes encaminhados via resposta a pedido de informações complementares, procedeu-se à segregação, dentre as despesas gerais e administrativas, dos valores relativos a mão de obra indireta, de modo a se recalcular o custo de manufatura. Considerou-se, para fins de determinação preliminar, que as rubricas '[CONFIDENCIAL]', '[CONFIDENCIAL]' e '[CONFIDENCIAL]' se referiam a mão de obra indireta. Calculou-se a representatividade destas rubricas, constantes dos balancetes, em relação à receita líquida da empresa, constante do demonstrativo auditado, e o percentual obtido ([CONFIDENCIAL] %) foi multiplicado pela receita de vendas do produto similar. O montante calculado foi alocado, nos dados de custos reportados, à rubrica mão de obra indireta, proporcionalmente ao volume produzido. Em consequência, para fins de obtenção da razão entre as despesas gerais e administrativas e o CPV, foram deduzidos os valores atinentes a mão de obra indireta, além das rubricas "[CONFIDENCIAL]" e "[CONFIDENCIAL]" que, conforme se mencionará a seguir, foram categorizadas como despesas indiretas de vendas.

Na apuração das despesas gerais e administrativas, financeiras e outras, a empresa desatendeu ao que determinam as instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa. Tendo isso em mente, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir dos importes constantes dos balancetes apresentados pela Pantech para o período de investigação de dumping. Esses percentuais, que equivaleram a [CONFIDENCIAL] %, [CONFIDENCIAL] % e [CONFIDENCIAL] %, para as despesas gerais, despesas financeiras e outras despesas, respectivamente, foram, então, multiplicados pelo custo de manufatura ajustado.

Assim, na realização do teste de vendas abaixo do custo, utilizou-se o custo total ajustado, incorrido no mês da venda, para a produção de tubos de aço inoxidável categorizadas no CODIP em que se classificou a mercadoria comercializada. Nos casos em que não houve produção de tubos classificados no mesmo CODIP no mês da venda, utilizou-se o custo total ajustado médio dos tubos classificadas no mesmo CODIP, porém produzidos no mês anterior ao da venda. Para vendas de tubos classificadas em CODIPs dos quais não houve produção no mês da venda nem no mês anterior, aplicou-se o custo total ajustado médio do CODIP em P5.

Considerando-se que nem todos os modelos vendidos no mercado interno em P5 foram produzidos em todos os meses do período, utilizou-se, para esses modelos, a média ponderada dos custos das mercadorias classificadas no grupo de CODIPs mais próximo, respeitada a ordem de prioridade evidenciada anteriormente (produção no mês da venda, produção no mês anterior e, finalmente, média de P5).

Já o preço *ex fabrica* empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado, acrescido de receita de juros e deduzido das rubricas arroladas a seguir: despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes, seguro interno, taxa de manuseio); custo financeiro; despesa de manutenção de estoque; e despesas indiretas de venda.

Não foram reportados custos de embalagem.

Foram reportadas vendas a [CONFIDENCIAL].

A empresa explicou que tanto o frete interno quanto o seguro interno foram calculados com base no volume transportado por remessa. O frete interno não havia sido reportado para algumas transações, a despeito de os termos de venda serem CIP ou CIF. A rubrica foi ajustada, de modo que se alocou às vendas sem frete interno reportado um valor unitário calculado com base na média ponderada dos valores apresentados. O mesmo se procedeu relativamente às vendas CIP reportadas sem valor respectivo de seguro interno.

Para apuração do custo financeiro, a empresa valeu-se das seguintes equações, a depender se houve ou não atraso no pagamento:

- Custo financeiro unitário = (preço unitário bruto da operação) x (taxa de juros “em conta corrente”) x (número de dias entre embarque e pagamento) ÷ 365, no caso de o pagamento ter ocorrido até a data acordada conforme condição de pagamento;

- Custo financeiro unitário = (preço unitário bruto da operação) x (taxa de juros “em conta corrente”) x (número de dias equivalente à condição de pagamento) ÷ 365, no caso de o pagamento ter ocorrido com atraso.

Utilizou-se taxa anual de [CONFIDENCIAL]% ou [CONFIDENCIAL]%, conforme a venda tenha ocorrido de outubro de 2015 até julho de 2016 ou entre agosto e setembro de 2016, respectivamente. Considerou-se que a taxa de juros empregada no cálculo não foi adequadamente demonstrada, vez que careceu de indicação de sua fonte/metodologia de apuração, a despeito de essa explanação ter sido solicitada via pedido de informações complementares. No que concerne às equações de que a empresa se valeu para a apuração do custo financeiro, verificou-se que a exportadora desconsiderou os dias de atraso no pagamento, além de não ter apresentado documentação comprobatória relativa a todos os empréstimos de curto prazo mantidos pela empresa ao longo de P5, sejam em moeda nacional, sejam em moeda estrangeira, bem como os respectivos juros devidos/pagos, taxas de juros e prazos para pagamento.

Deve-se pontuar que, para fins de ajuste nesta determinação preliminar, considerou-se data do embarque da mercadoria igual à data da fatura, nos casos em que não se reportou data de embarque, e, no caso de transações reportadas sem a respectiva data de pagamento, considerou-se esta como sendo a data de protocolo da resposta ao questionário.

Dessa forma, procedeu-se ao recálculo do custo de oportunidade em epígrafe, utilizando-se, desta feita, taxa de juros média calculada com base nos percentuais anuais, divulgados em bases mensais pelo *Bank Negara Malaysia – Central Bank of Malaysia*, para o período de outubro de 2015 a setembro de 2016. O resultado alcançado apontou taxa de juros anual de 3,19%. Esse percentual foi utilizado no cálculo do custo financeiro e da despesa de manutenção de estoque, tanto nas vendas para o mercado doméstico malaio quanto nas exportações para o Brasil. O prazo para pagamento correspondeu à diferença entre a data do recebimento do pagamento e a data de embarque.

Com relação à receita de juros, a empresa valeu-se da seguinte equação:

- Receita de juros unitária = (preço unitário bruto da operação) x (taxa de juros “em conta corrente”) x (número de dias de atraso de pagamento, conforme condição acordada) ÷ 365.

A taxa de juros em referência, de 2,8% ou 2,6%, conforme a venda tenha ocorrido de outubro de 2015 até julho de 2016 ou entre agosto e setembro de 2016, respectivamente, conforme já mencionado, também foi objeto de ajuste, dado ter se mostrado inadequada. Refez-se o cálculo com utilização da taxa de juros anual de 3,19%, apurada conforme dados do *Bank Negara Malaysia – Central Bank of Malaysia*.

A despesa de manutenção de estoque, por sua vez, não foi reportada pela empresa, a despeito de ter sido solicitada sua apuração via pedido de informações complementares. Para fins de determinação preliminar, considerando que a supramencionada despesa reflete o custo de oportunidade incorrido ao se optar por manter ativo (mercadorias) estocado, com expectativa de obtenção futura de lucro, em detrimento das demais opções de exploração econômica do patrimônio, verifica-se que seu cálculo é relevante para fins de apuração da margem de dumping e deve tomar por base o valor de ativo mantido em estoque, o qual é mensurado por meio do custo de manufatura (líquido de qualquer despesa operacional).

Em decorrência, calculou-se o custo de oportunidade em menção por meio da seguinte equação matemática:

- Despesa de manutenção de estoque unitária = (custo unitário de manufatura ajustado) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo de giro de estoque em dias) ÷ 365

Utilizou-se como base de cálculo o custo de manufatura médio de tubos classificados no mesmo CODIP daquelas vendidas, apurado para o mês da venda, ajustado conforme se descreveu anteriormente.

Cabe, aqui, mencionar que, nos casos em que não houve, no mês da venda, produção de tubos classificados no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, os mesmos critérios já apontados anteriormente.

Ademais, também se utilizou, para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, taxa de juros de 3,19%, apurada conforme dados do *Bank Negara Malaysia – Central Bank of Malaysia*.

O prazo médio de giro de estoque foi obtido a partir da fórmula:

- Giro de estoque = (volume médio em estoque) ÷ (volume diário de vendas)

O volume médio em estoque foi calculado por meio da divisão do volume de estoque final de P5 por 12 meses. Já o volume diário de vendas resultou da razão entre o volume total de produto objeto da investigação/similar malaio vendido (considerando-se vendas no mercado interno, para o Brasil e para

terceiros países) no período de investigação de dumping por 365. O prazo médio de giro de estoque apurado equivaleu a [CONFIDENCIAL] dias. Esse prazo foi utilizado para o cálculo da despesa de manutenção tanto nas vendas para o mercado malaio quanto, posteriormente, nas exportações para o Brasil (para comparação entre o valor normal e o preço de exportação).

Não foram reportadas despesas indiretas de venda. Em resposta ao pedido de informações complementares, a empresa relatou, acerca dessas despesas, que estariam contempladas nas despesas gerais e administrativas: “[...] *The company does not have a separate sales office for pipes and fittings sales. Therefore, it is not possible to breakdown the salaries. The allocation method used currently is the sales value of products under investigation / total sales x total administrative and general expenses*”. Ocorre que essas despesas, por definição, carecem da possibilidade de apropriação direta a produtos e mercados, de modo que se faz necessária sua estimativa, geralmente via rateio, para fins de sua alocação. Assim, a partir do balancete, apurou-se a representatividade, em termos de receita líquida, dos valores referentes às rubricas de despesas de venda e distribuição que não haviam sido consideradas na composição dos dados de vendas, quais sejam “[CONFIDENCIAL]” e “[CONFIDENCIAL]”. O somatório dessas despesas foi dividido pela receita líquida constante das demonstrações auditadas, que diferiam em 1,1% a mais daquela apresentada no balancete. O percentual, equivalente a [CONFIDENCIAL]%, foi aplicado ao preço de venda para fins de obtenção das despesas indiretas de venda.

Cumpre notar que, relativamente às vendas no mercado interno, foram reportadas notas de crédito, relativas à comercialização de tubos. A exportadora fez a correlação entre essas notas e as respectivas operações de vendas, e, nos [CONFIDENCIAL] casos em que essa correlação não era possível (dado a operação de venda ou a nota de crédito respectiva estarem fora de P5), os volumes e valores constantes dessas notas foram alocados proporcionalmente ao volume e valor de cada venda para o mesmo cliente, do mesmo CODIP, no período.

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

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

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

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] t ([CONFIDENCIAL]%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, considerado para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonais na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de [CONFIDENCIAL] t, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Tailândia, [CONFIDENCIAL] t foram considerados como associados a operações comerciais normais por motivo de comparação entre o preço de venda e o custo de produção. Ressalte-se, conforme demonstrado no item seguinte, que nenhuma dessas operações foi considerada anormal e, portanto, desconsiderada da apuração do valor normal, por motivo diverso (transação entre partes relacionadas), nos termos dos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.1.1.2. Do teste de vendas para partes relacionadas**

Conforme o estabelecido no § 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as transações entre partes associadas ou relacionadas serão consideradas operações comerciais normais se o preço médio ponderado de venda da parte interessada para sua parte associada ou relacionada não for superior ou inferior a no máximo três por cento do preço médio ponderado de venda da parte interessada para todas as partes que não tenham tais vínculos entre si.

Assim, a fim de verificar se as vendas no mercado interno malaio para partes relacionadas se qualificaram ou não como operações comerciais normais, para fins de apuração do valor normal, realizou-se teste de vendas para partes relacionadas. Para tanto, comparou-se o preço de vendas para partes relacionadas, no mesmo nível de comércio daquele utilizado para o teste de vendas abaixo do custo, com o preço para cliente não relacionados, na mesma condição.

O teste levou em consideração o binômio CODIP – categoria de cliente em que se classificaram as operações comerciais. As diferenças apuradas para cada binômio foram, ao final, ponderadas pelos respectivos volumes de vendas para partes relacionadas, alcançando-se, assim, uma diferença média ponderada. Esta foi, então, dividida pelo preço médio de vendas para partes relacionadas, encontrando-se o percentual de diferença médio.

Considerando todo o período de análise de dumping, verificou-se que, em média, o preço de venda para partes relacionadas foi [CONFIDENCIAL] % maior do que aquele praticado para partes não relacionadas. Assim, em módulo, esse percentual superou a proporção de 3%, prevista no já mencionado § 6º, do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Dessa forma, as operações de vendas para partes relacionadas foram consideradas operações comerciais normais e, portanto, mantidas na base de dados para fins de cálculo do valor normal.

#### **5.2.1.1.3. Do teste de quantidade suficiente**

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

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável classificadas nos seguintes CODIPs, [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL].

A seguir, encontram-se especificadas as representatividades das vendas no mercado doméstico da Malásia (considerando apenas as operações comerciais normais) em relação às exportações para o Brasil, daqueles CODIPs cujo volume de venda no mercado interno constituiu quantidade suficiente para fins de apuração do valor normal, qual seja, 5% ou mais do volume exportado ao Brasil: [CONFIDENCIAL]

Para os demais modelos ([CONFIDENCIAL]), o volume de vendas em operações comerciais normais destinadas ao mercado malaio representou quantidade insuficiente para a determinação do valor normal.

#### **5.2.1.1.4. Da apuração do valor normal**

Como demonstrado no tópico anterior, para os modelos exportados para o Brasil em P5, houve CODIPs cujo volume de vendas no mercado interno malaio, em condições comerciais normais, mostrou-se suficiente para apuração do valor normal, o que não ocorreu para outros CODIPs. Nestes casos, a apuração do valor normal se deu com base no preço construído, a partir dos custos de produção.

No entanto, conforme será demonstrado adiante, reputou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais, haja vista a existência de concentração das exportações em mês específico de P5 a preços inferiores à média.

Assim, para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado interno malaio no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base nas vendas realizadas no mercado da Tailândia, em operações comerciais normais. Já para os binômios que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base no preço construído, a partir dos custos de produção.

##### **5.2.1.1.4.1. Da apuração com base nas vendas no mercado malaio**

Para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado malaio no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, calcularam-se os preços líquidos **ex fabrica** das vendas no mercado da origem exportadora (realizadas em condições normais). Esses preços corresponderam aos preços brutos de venda, com acréscimo da receita de juros e deduzidos das seguintes rubricas: despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes, seguro interno, taxa de manuseio); custo financeiro; despesa de manutenção de estoque.

A receita de juros, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque foram apurados conforme descrito no tópico 5.2.1.1.1, assim como foram ajustados os valores reportados a título de frete e seguro internos, cuja descrição consta deste mesmo tópico.

Como se denota, visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, optou-se, para fins do cálculo em epígrafe, por se deduzir do preço bruto, dentre as despesas de venda, apenas as diretas.

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

Para a conversão de valores, de Ringgit malaio (MYR) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio vigente no dia da venda, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.1.1.4.2. Da apuração com base no custo de produção**

Para o cálculo do valor normal construído (para os binômios CODIP-categoria de cliente que não foram vendidos no mercado malaio no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil), adicionaram-se, primeiramente, ao custo de manufatura de cada mês de P5 as seguintes despesas, alcançando-se, dessa forma, o custo total de produção: gerais e administrativas; e financeiras.

Conforme descrito no item 5.2.1.1.1.1, essas despesas, bem como o custo de manufatura, foram objeto de ajustes.

Ao custo total de produção, assim apurado, somou-se a margem de lucro calculada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação:

$$- \text{Valor normal construído} = (\text{custo total de produção}) \div (1 - \text{margem de lucro})$$

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de tubos de aço inoxidável destinadas ao mercado malaio, considerando-se apenas as operações comerciais normais. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Malásia, adicionou-se a receita de juros e foram deduzidos os seguintes montantes, alcançando-se a receita líquida do período: despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes, seguro interno, taxa de manuseio); custo financeiro; despesa de manutenção de estoque.

Desse importe foi subtraído o custo total de produção, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL] % da receita líquida. Ressalte-se que, no cálculo da margem de lucro, foram desconsideradas as vendas abaixo do custo que não permitiram recuperação dentro de um período razoável de tempo, nos termos dos §§ 1º, 2º e 4º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013 e as vendas para partes relacionadas, em atenção aos §§ 5º e 6º do art. 14 do mesmo diploma normativo.

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

#### **5.2.1.1.4.3. Do valor normal médio ponderado**

Considerando as metodologias acima detalhadas, apurou-se valor normal médio para a Pantech, com base na média ponderada dos valores encontrados para os CODIPs exportados para o Brasil em P5, [CONFIDENCIAL]. Utilizaram-se, como fator de ponderação, os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela empresa em cada mês de P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Pantech, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 2.383,66/t** (dois mil, trezentos e oitenta e três dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada).

#### **5.2.1.1.2. Do preço de exportação**

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

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

Inicialmente, ressalta-se que as notas de crédito reportadas pela empresa se referiam a vendas realizadas em P4 para cliente específico, não tendo sido realizadas outras vendas para este em P5. A empresa listou essas vendas, que foram objeto de nota de crédito posteriormente, de modo que se verificou a compensação das operações, em termos de volume. O saldo dessas notas foi alocado às operações remanescentes, proporcionalmente ao valor.

Menciona-se que as informações relativas ao preço de exportação foram reportadas em moeda local, inclusive frete internacional.

Dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para o porto de embarque, seguro interno, manuseio de carga e corretagem, frete internacional); custo financeiro; despesa de manutenção de estoque.

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

Consoante informado no item 5.2.1.1.1, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas da receita obtida com as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

Para apuração do preço *ex fabrica*, as despesas diretas de venda, quando cabíveis ajustes, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados com base na mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado malaio, apresentada no item 5.2.1.1.1.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Pantech, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 2.071,48/t** (dois mil e setenta e um dólares estadunidenses e quarenta e oito centavos por tonelada).

### **5.2.1.1.3. Da margem de dumping**

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

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

Ademais, observou-se significativa concentração de exportações em mês específico de P5, a preços, aliás, inferiores à média do período. Com efeito, somente em [CONFIDENCIAL], a Pantech realizou [CONFIDENCIAL] % de suas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil em P5. Em virtude disso, julgou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais.

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de **US\$ 312,18/t** (trezentos e doze dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada) nas exportações da Pantech para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de **15,1%**.

### **5.2.2. Da Tailândia**

#### **5.2.2.1. Do produtor/exportador TGPRO**

Apresentam-se, nos tópicos subsequentes, o valor normal e preço de exportação do produtor/exportador TGPRO, apurados em sede de determinação preliminar, calculados com base na sua resposta ao questionário do produtor/exportador.

Os cálculos desenvolvidos levaram em consideração os CODIPs em que se classificaram os produtos vendidos, assim como a categoria de cliente. Mencione-se que se consideraram equivalentes as categorias de cliente [CONFIDENCIAL].

##### **5.2.2.1.1. Do valor normal**

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

###### **5.2.2.1.1.1. Do teste de vendas abaixo do custo**

Conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se teste de vendas abaixo do custo. Para tanto, comparou-se o preço de venda do produto similar no mercado tailandês, na condição *ex fabrica* com o custo total de produção ajustado.

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo, correspondeu à soma das seguintes rubricas: custo de manufatura; despesas gerais e administrativas; e despesas financeiras.

Na apuração das despesas gerais e administrativas e das financeiras, a empresa calculou percentuais com base em relação de rubricas e valores de receitas e despesas, as quais foram classificadas nas seguintes categorias: [CONFIDENCIAL]. O percentual atribuído às despesas gerais e administrativas ([CONFIDENCIAL] %) correspondeu à divisão dos valores classificados na categoria [CONFIDENCIAL]. Já o percentual das despesas financeiras ([CONFIDENCIAL] %) resultou da razão entre os montantes atribuídos às categorias [CONFIDENCIAL].

Tal metodologia desatende ao que determinam as instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, “conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa”. Tendo isso em mente, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir dos importes constantes dos demonstrativos financeiros apresentados pela TGPRO para os anos de 2015 e 2016. Esses percentuais, que equivaleram a [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, para as despesas gerais e administrativas em 2015 e 2016, respectivamente, e [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, para as despesas financeiras, nos mesmos anos, foram, então, multiplicados pelo custo de manufatura reportado.

No teste, buscou-se utilizar o custo total ajustado, incorrido no mês da venda, para a produção de tubos de aço inoxidável categorizadas no CODIP em que se classificou a mercadoria comercializada. Nos casos em que não houve produção de tubos classificados no mesmo CODIP no mês da venda, utilizou-se

o custo total ajustado médio dos tubos classificadas no mesmo CODIP, porém produzidos no mês anterior ao da venda. Para vendas de tubos classificadas em CODIPs dos quais não houve produção no mês da venda nem no mês anterior, aplicou-se o custo total ajustado médio do CODIP em P5.

Alguns modelos não foram produzidos em nenhum mês de P5, embora tenham sido vendidos no mercado interno nesse período. Assim, para esses modelos, utilizou-se a média ponderada dos custos das mercadorias classificadas no grupo de CODIPs mais próximo, respeitada a ordem de prioridade evidenciada anteriormente (produção no mês da venda, produção no mês anterior e, finalmente, média de P5). Apresentam-se, a seguir, os grupos de CODIPs utilizados para os modelos não produzidos em P5.  
[CONFIDENCIAL]

Já o preço *ex fabrica* empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado, deduzido das rubricas abaixo arroladas: desconto para pagamento antecipado; custo financeiro; despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção para o local de armazenagem, despesa de armazenagem, frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes); despesa de manutenção de estoque; e despesas indiretas de venda.

As outras despesas diretas de venda, embora reportadas, não foram deduzidas no preço bruto. Isso porque a TGPRO não forneceu planilha de cálculo demonstrando como foram calculados os percentuais utilizados para apurar tais despesas ([CONFIDENCIAL] % para 2015 e [CONFIDENCIAL] % para 2016), ao contrário do que determina o questionário do produtor/exportador.

Para apuração do custo financeiro, foi utilizada a seguinte equação para cada pagamento efetuado:

- Custo financeiro = (preço unitário bruto) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo para pagamento em dias) ÷ 365

A taxa de juros reportada ([CONFIDENCIAL] % a.a.) foi calculada pela empresa com base em suas despesas de juros incorridas durante o período de análise de dumping. Foi efetuada média considerando os empréstimos em THB e em US\$. No entanto, observou-se que, enquanto para o cálculo da taxa anual atrelada aos empréstimos em THB a TGPRO considerou que um ano possui 365 dias, para os empréstimos em US\$, a empresa levou em conta 360 dias. De modo a harmonizar as metodologias, ajustou-se a taxa reportada, considerando o número de dias no ano igual a 365 para todos os tipos de empréstimo. Com isso, a taxa de juros ajustada alcançou [CONFIDENCIAL] % a.a.

O prazo para pagamento correspondeu à diferença entre a data de cada pagamento efetivo e o respectivo embarque.

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

- Despesa de manutenção de estoque = (custo de manufatura) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo de giro de estoque em dias) ÷ 365

Considerando que, para algumas operações, o custo utilizado pela empresa no cálculo da despesa de manutenção de estoque não coincidiu com aquele calculado a partir de seus dados de custo de fabricação, utilizou-se este último, em detrimento do empregado como base de cálculo pela TGPRO.

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

Ademais, também se utilizou, para o cálculo da despesa de manutenção de estoque, a taxa de juros média calculada com base nas dívidas de curto prazo da empresa existentes de outubro de 2015 a setembro de 2015, a qual correspondeu a [CONFIDENCIAL] %.

Quanto ao prazo de giro de estoque, a TGPRO efetuou seu cálculo com base no seu valor médio de estoque e no custo dos produtos vendidos. Com efeito, a empresa, inicialmente, calculou a média entre os valores finais de estoque para o produto objeto da investigação/similar ao fim de cada mês do período de análise de dumping. Em seguida, foi apurado o CPV diário desses produtos, por meio da divisão do CPV total apurado para P5 por 365. Por fim, o valor médio de estoque foi dividido pelo valor diário do CPV. Dessa forma, alcançou-se prazo de giro de estoque de [CONFIDENCIAL] dias.

Com relação ao volume de vendas, deduziram-se da quantidade reportada os volumes informados no campo “[CONFIDENCIAL]”.

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

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

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

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] t ([CONFIDENCIAL] %) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, considerado para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonais na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de [CONFIDENCIAL] t, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da Tailândia, [CONFIDENCIAL] t foram considerados como associados a operações comerciais normais por motivo de comparação entre o preço de venda e o custo de produção. Ressalte-se, no entanto, conforme demonstrado no item seguinte, que algumas operações foram consideradas anormais e, portanto, desconsideradas da apuração do valor normal, por motivo diverso (transação entre partes relacionadas), nos termos dos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.2.1.1.2. Do teste de vendas para partes relacionadas**

Conforme o estabelecido no § 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as transações entre partes associadas ou relacionadas serão consideradas operações comerciais normais se o preço médio ponderado de venda da parte interessada para sua parte associada ou relacionada não for superior ou inferior a no máximo três por cento do preço médio ponderado de venda da parte interessada para todas as partes que não tenham tais vínculos entre si.

Assim, a fim de verificar se as vendas no mercado interno tailandês para partes relacionadas se qualificaram ou não como operações comerciais normais, para fins de apuração do valor normal, realizou-se teste de vendas para partes relacionadas. Para tanto, comparou-se o preço de vendas para partes relacionadas, no mesmo nível de comércio daquele utilizado para o teste de vendas abaixo do custo, com o preço para cliente não relacionados, na mesma condição.

O cotejo levou em consideração o binômio CODIP – categoria de cliente em que se classificaram as operações comerciais. As diferenças apuradas para cada binômio foram, ao final, ponderadas pelos respectivos volumes de vendas para partes relacionadas, alcançando-se, assim, uma diferença média ponderada. Esta foi, então, dividida pelo preço médio de vendas para partes relacionadas, encontrando-se o percentual de diferença médio.

Considerando todo o período de análise de dumping, verificou-se que, em média, o preço de venda para partes relacionadas foi [CONFIDENCIAL] que aquele praticado para partes não relacionadas. Assim, em módulo, esse percentual superou a proporção de 3%, prevista no já mencionado § 6º, do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Dessa forma, as operações de vendas para partes relacionadas não foram consideradas operações comerciais normais e, portanto, foram descartadas do cálculo do valor normal.

#### **5.2.2.1.1.3. Do teste de quantidade suficiente**

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

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável classificadas nos seguintes CODIPs, [CONFIDENCIAL]: [CONFIDENCIAL].

Abaixo, encontram-se especificadas as representatividades das vendas no mercado doméstico da Tailândia (considerando apenas as operações comerciais normais) em relação às exportações para o Brasil: [CONFIDENCIAL]

Como se denota, para todos os modelos, o volume de vendas em operações comerciais normais destinadas ao mercado tailandês representou quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de tubos de aço inoxidável exportado ao Brasil no período de análise de dumping.

#### **5.2.2.1.1.4. Da apuração do valor normal**

Como demonstrado no tópico anterior, para todos os modelos, houve volume de vendas no mercado interno tailandês, em condições comerciais normais, suficiente para apuração do valor normal.

No entanto, conforme será demonstrado adiante, reputou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais, haja vista a existência de concentração das exportações em mês específico de P5 a preços inferiores à média.

Assim, para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado interno tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base nas vendas realizadas no mercado da Tailândia, em operações comerciais normais. Já para os binômios que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base no preço construído, a partir dos custos de produção.

#### **5.2.2.1.4.1. Da apuração com base nas vendas no mercado tailandês**

Para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, calcularam-se os preços líquidos *ex fabrica* das vendas no mercado da origem exportadora (realizadas em condições normais). Esses preços corresponderam aos preços brutos de venda, deduzido das seguintes rubricas: desconto para pagamento antecipado; custo financeiro; despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção para o local de armazenagem, despesa de armazenagem, frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes); e despesa de manutenção de estoque.

Pelos mesmos motivos já explicados no item 5.2.2.1.1.1, não foram deduzidas as “outras despesas diretas de venda” para a apuração do preço *ex fabrica*.

O custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque foram apurados conforme descrito no tópico 5.2.2.1.1.1.

Como se denota, visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, optou-se, para fins do cálculo em epígrafe, por se deduzir do preço bruto, dentre as despesas de venda, apenas as diretas.

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

Para a conversão de valores, de Bath tailandês (THB) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio vigente no dia da venda, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.2.1.4.2. Da apuração com base no custo de produção**

Para o cálculo do valor normal construído (para os binômios CODIP-categoria de cliente que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil), adicionaram-se, primeiramente, ao custo de manufatura de cada mês de P5 as seguintes despesas, alcançando-se, dessa forma, o custo total de produção: gerais e administrativas; e financeiras.

Essas despesas foram recalculadas, conforme descrito no item 5.2.2.1.1.1.

Ao custo total de produção, assim apurado, somou-se a margem de lucro calculada para o período, por meio da aplicação da seguinte equação:

$$- \text{Valor normal construído} = (\text{custo total de produção}) \div (1 - \text{margem de lucro})$$

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de tubos de aço inoxidável destinadas ao mercado tailandês, considerando-se apenas as operações comerciais normais. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado da Tailândia foram deduzidos os seguintes montantes, alcançando-se a receita líquida do período: desconto para pagamento antecipado; despesas diretas de venda (frete interno da unidade de produção para o local de armazenagem, despesa de armazenagem, frete interno da unidade de produção/local de armazenagem para os clientes); despesa de manutenção de estoque; e custo financeiro.

Consoante já explicado anteriormente, as “outras despesas diretas de venda” no mercado tailandês foram desconsideradas em virtude da insuficiência de informações apresentadas pela TGPRO acerca da sua forma de apuração.

Desse importe foi subtraído o custo total de produção, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL] % da receita líquida. Ressalte-se que, no cálculo da margem de lucro, foram desconsideradas as vendas abaixo do custo que não permitiram recuperação dentro de um período razoável de tempo, nos termos dos §§ 1º, 2º e 4º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013 e as vendas para partes relacionadas, em atenção aos §§ 5º e 6º do art. 14 do mesmo diploma normativo.

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

#### **5.2.2.1.4.3. Do valor normal médio ponderado**

Considerando as metodologias anteriormente detalhadas, apurou-se valor normal médio para a TGPRO, com base na média ponderada dos valores encontrados para os CODIPs exportados para o Brasil em P5, [CONFIDENCIAL]. Utilizaram-se, como fator de ponderação, os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela empresa em cada mês de P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da TGPRO, na condição *ex fabrica* alcançou **US\$ 2.046,04/t** (dois mil e quarenta e seis dólares estadunidenses e quatro centavos por tonelada).

#### **5.2.2.1.2. Do preço de exportação**

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

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

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: custo financeiro; despesas diretas de venda (frete interno do local de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, seguro internacional e outras despesas diretas de venda); despesa de manutenção de estoque; e custo de embalagem.

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

Consoante informado no item 5.2.2.1.1.4.1, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas da receita obtida com as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

Para apuração do preço *ex fabrica*, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados por meio da mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado tailandês, apresentada no item 5.2.2.1.1.1.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da TGPORO, na condição *ex fabrica*, alcançou **US\$ 1.948,07/t** (mil, novecentos e quarenta e oito dólares estadunidenses e sete centavos por tonelada).

### **5.2.2.1.3. Da margem de dumping**

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

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

Ademais, observou-se significativa concentração de exportações em mês específico de P5, a preços, aliás, inferiores à média do período. Com efeito, somente em [CONFIDENCIAL], a TGPORO realizou [CONFIDENCIAL] % de suas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil em P5. Essas exportações, foram realizadas ao preço médio de US\$ [CONFIDENCIAL]/t, valor [CONFIDENCIAL] % inferior ao preço de exportação médio de P5 (US\$ 1.948,07/t).

Em virtude disso, julgou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais.

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de **US\$ 97,97** (noventa e sete dólares estadunidenses e noventa e sete centavos por tonelada) nas exportações da TGPORO para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de **5%**.

### **5.2.3. Do Vietnã**

#### **5.2.3.1. Dos produtores/exportadores HBJSC e HBPTC**

A HBJSC e a HBPTC apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador. Não obstante ao que fora afirmado anteriormente pelo Departamento, por ocasião da solicitação de informações complementares às respostas ao questionário, as empresas fazem jus a margem individual de dumping, nos termos do art. 27 do Regulamento Brasileiro, uma vez que foram apresentados os valores referentes às suas exportações para o Brasil.

As empresas foram colapsadas para fins de apuração da margem de dumping, sendo, portanto, atribuída uma única margem a ambas as produtoras.

Apresentam-se, nos tópicos subsequentes, o valor normal e preço de exportação dos produtores/exportadores HBJSC e HBPTC, apurados em sede de determinação preliminar, calculados com base na resposta ao questionário do produtor/exportador da empresa tailandesa TGPRO (valor normal) e na sua resposta ao questionário do produtor/exportador HBJSC (valor normal e preço de exportação). Ressalte-se que, em virtude de a HBPTC [CONFIDENCIAL], seus dados não foram utilizados no cálculo do preço de exportação.

Os cálculos desenvolvidos levaram em consideração os CODIPs em que se classificaram os produtos vendidos, assim como a categoria de cliente. Cumpre destacar que a HBJSC [CONFIDENCIAL].

##### **5.2.3.1.1. Do valor normal**

Tendo em vista que o Vietnã não é considerado, para fins de defesa comercial, país de economia predominantemente de mercado, apurou-se seu valor normal a partir dos dados fornecidos pelo produtor/exportador tailandês TGPRO, em função da Tailândia ter sido o país eleito como substituto do Vietnã, no presente processo, para fins de apuração do valor normal.

Dessa maneira, o valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela TGPRO, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da Tailândia, consideradas apenas as operações comerciais normais, e aos seus custos de produção. Foram efetuados os mesmos testes descritos nos itens 5.2.2.1.1.1 e 5.2.2.1.1.2, para fins de apuração das operações comerciais normais.

Analogamente ao cálculo da margem de dumping para a TGPRO, considerou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais, haja vista a existência de concentração das exportações em meses específicos de P5, a preços inferiores à média.

Assim, para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado interno tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base nas vendas realizadas no mercado da Tailândia, em operações comerciais normais. Já para os binômios que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base no preço construído, a partir dos custos de produção.

#### **5.2.3.1.1.1. Da apuração com base nas vendas no mercado interno tailandês**

Para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que os produtos de origem vietnamita foram exportados para o Brasil, calcularam-se os preços líquidos na condição *delivered* das vendas, deduzindo-se dos preços brutos de venda reportados a rubrica [CONFIDENCIAL].

Como será visto adiante, o preço de exportação utilizado para o cálculo da margem de dumping foi calculado na condição FOB.

Para a conversão de valores, de Bath tailandês (THB) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio vigente no dia da venda, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.3.1.1.2. Da apuração com base no custo de produção**

O cálculo do valor normal construído levou em consideração metodologia similar à indicada no item 5.2.2.1.1.4.2, e foi utilizado para os binômios CODIP-categoria de cliente que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que os produtos de origem vietnamita foram exportados para o Brasil. Cumpre mencionar que a diferença na metodologia aplicada para o cálculo do valor normal construído da HBJSC e da HBPTC, por esse necessitar de estar na condição *delivered*, se deu no tocante ao acréscimo das despesas diretas de venda (frete interno da planta para o armazém, frete interno da planta/armazém para o cliente e despesa de armazenagem), além do custo financeiro e da despesa de manutenção de estoque ao custo total de produção.

#### **5.2.3.1.1.3. Do valor normal médio ponderado**

Considerando as metodologias detalhadas nos tópicos anteriores, apurou-se valor normal médio para a HBJSC e a HBPTC, com base na média ponderada dos valores da TGPRO encontrados para os mesmos CODIPs exportados para o Brasil em P5 pela HBJSC, levando-se em conta [CONFIDENCIAL]. Utilizaram-se, como fator de ponderação, os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela HBJSC em cada mês de P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da HBJSC e da HBPTC, na condição *delivered*, alcançou **US\$ 2.345,49/t** (dois mil trezentos e quarenta e cinco dólares estadunidenses e quarenta e nove centavos por tonelada).

#### **5.2.3.1.2. Do preço de exportação**

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

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

Para tanto, foram levados em conta os valores brutos obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, quando reportados na condição FOB no Apêndice VII da resposta ao questionário do produtor/exportador. Destaque-se que foram consideradas todas as vendas reportadas no referido apêndice, seja das vendas da HBJSC estritamente, seja das vendas da HBJSC acreditadas pela TVL.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da HBJSC e da HBPTC, na condição FOB, alcançou **US\$ 1.970,11/t** (um mil novecentos e setenta dólares estadunidenses e onze centavos por tonelada).

#### **5.2.3.1.3. Da margem de dumping**

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, na condição *delivered*, obtido conforme o item 5.2.3.1.1.3 e a média ponderada do preço de exportação da HBJSC e da HBPTC, na condição FOB, em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os tubos vendidos/produzidos e a categoria de cliente.

Ademais, observou-se significativa concentração de exportações em meses específicos de P5, a preços inferiores à média do período. Com efeito, somente em [CONFIDENCIAL], a HBJSC destinou [CONFIDENCIAL] % de suas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil em P5. Essas exportações foram realizadas ao preço médio de US\$ [CONFIDENCIAL]/t, valor [CONFIDENCIAL] % inferior ao preço de exportação médio de P5 (US\$ 1.970,11/t).

Em virtude disso, julgou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais.

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de **US\$ 375,37/t** (trezentos e setenta e cinco dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por tonelada) nas exportações da HBJSC e da HBPTC para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de **19,1%**.

#### **5.2.3.2. Do produtor/exportador Vinlong**

Apresentam-se, nos tópicos subsequentes, o valor normal e preço de exportação do produtor/exportador Vinlong, apurados em sede de determinação preliminar, calculados com base na resposta ao questionário do produtor/exportador da empresa tailandesa TGPRO (valor normal) e na sua resposta ao questionário do produtor/exportador (valor normal e preço de exportação).

Os cálculos desenvolvidos levaram em consideração os CODIPs em que se classificaram os produtos vendidos, assim como a categoria de cliente. Cumpre destacar que a Vinlong [CONFIDENCIAL].

##### **5.2.3.2.1. Do valor normal**

Tendo em vista que o Vietnã não é considerado, para fins de defesa comercial, país de economia predominantemente de mercado, apurou-se seu valor normal a partir dos dados fornecidos pelo produtor/exportador tailandês TGPRO, em função da Tailândia ter sido o país eleito como substituto do Vietnã, no presente processo, para fins de apuração do valor normal.

Dessa maneira, o valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela TGPRO, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da Tailândia, consideradas apenas as operações comerciais normais, e aos seus custos de

produção. Foram efetuados os mesmos testes descritos no item 5.2.2.1.1.1 e 5.2.2.1.1.2, para fins de apuração das operações comerciais normais.

Analogamente ao cálculo da margem de dumping para a TGPRO, considerou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais, haja vista a existência de concentração das exportações em meses específicos de P5, a preços inferiores à média.

Assim, para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado interno tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base nas vendas realizadas no mercado da Tailândia, em operações comerciais normais. Já para os binômios que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que foram exportados para o Brasil, a apuração do valor normal se deu com base no preço construído, a partir dos custos de produção.

#### **5.2.3.2.1.1. Da apuração com base nas vendas no mercado interno tailandês**

Para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que os produtos de origem vietnamita foram exportados para o Brasil, calcularam-se os preços líquidos na condição *delivered* das vendas, deduzindo-se dos preços brutos de venda reportados a rubrica [CONFIDENCIAL].

Como será visto adiante, o preço de exportação utilizado para o cálculo da margem de dumping foi calculado na condição FOB.

Para a conversão de valores, de Bath tailandês (THB) para dólares estadunidenses (US\$), utilizou-se a taxa de câmbio vigente no dia da venda, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **5.2.3.2.1.2. Da apuração com base no custo de produção**

O cálculo do valor normal construído levou em consideração metodologia similar à indicada no item 5.2.2.1.1.4.2, e foi utilizado para os binômios CODIP-categoria de cliente que não foram vendidos no mercado tailandês no mesmo mês em que os produtos de origem vietnamita foram exportados para o Brasil. Cumpre mencionar que a diferença na metodologia aplicada para o cálculo do valor normal construído da Vinlong, por esse necessitar de estar na condição **delivered**, se deu no tocante ao acréscimo das despesas diretas de venda (frete interno da planta para o armazém, frete interno da planta/armazém para o cliente e despesa de armazenagem), além do custo financeiro e da despesa de manutenção de estoque ao custo total de produção.

#### **5.2.3.2.1.3. Do valor normal médio ponderado**

Considerando as metodologias detalhadas nos tópicos anteriores, apurou-se valor normal médio para a Vinlong, com base na média ponderada dos valores da TGPRO encontrados para os mesmos CODIPs exportados para o Brasil em P5 pela Vinlong, levando-se em conta [CONFIDENCIAL]. Utilizaram-se, como fator de ponderação, os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela Vinlong em cada mês de P5.

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Vinlong, na condição *delivered*, alcançou **US\$ 2.629,61/t** (dois mil seiscentos e vinte e nove dólares estadunidenses e sessenta e um centavos por tonelada).

### **5.2.3.2.2. Do preço de exportação**

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Vinlong, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro. Com relação a data da venda, cumpre destacar que foi considerada como data da venda a data mais antiga levando-se em consideração as datas reportadas nos campos “Data da Fatura” (data de emissão da fatura) e “Data da Venda” (data de desembarço da mercadoria na aduana vietnamita). Nesse sentido, foram consideradas somente as operações cuja data da venda, após o mencionado ajuste, pertenceria ao período de análise de dumping (P5).

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

Para tanto, foram levados em conta os valores brutos obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro, quando reportados na condição FOB no Apêndice VII da resposta ao questionário do produtor/exportador. Para as vendas realizadas na condição CFR (*Cost and Freight*), foram expurgados dos valores brutos reportados os respectivos montantes informados à título de frete internacional. Destaca-se que os valores informados como frete internacional, por terem sido reportados em VND (Dong do Vietnã) foram convertidos para dólares estadunidenses com base na taxa de câmbio vigente no dia da venda, obtida a partir dos dados oficiais, publicados pelo Banco Central do Brasil, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Vinlong, na condição FOB, alcançou **US\$ 2.173,93/t** (dois mil cento e setenta e três dólares estadunidenses e noventa e três centavos por tonelada).

### **5.2.3.2.3. Da margem de dumping**

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, na condição *delivered*, obtido conforme o item 5.2.3.2.1.3, e a média ponderada do preço de exportação da Vinlong, na condição FOB, em atenção ao disposto no art. 26 do Regulamento Brasileiro. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram os tubos vendidos/produzidos e a categoria de cliente.

Ademais, observou-se significativa concentração de exportações em meses específicos de P5, a preços inferiores à média do período. Com efeito, somente em [CONFIDENCIAL], a Vinlong destinou [CONFIDENCIAL] % de suas exportações do produto objeto da investigação para o Brasil em P5. Essas exportações foram realizadas ao preço médio de US\$ [CONFIDENCIAL]/t, valor [CONFIDENCIAL] % inferior ao preço de exportação médio de P5 (US\$ 2.173,93/t).

Em virtude disso, julgou-se apropriado efetuar a comparação entre o valor normal e o preço de exportação em bases mensais.

Concluiu-se, preliminarmente, pela existência de dumping de **US\$ 455,68/t** (quatrocentos e cinquenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e oito centavos por tonelada) nas exportações da Vinlong para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de **21%**.

#### **5.2.4. Da conclusão sobre o dumping para efeito de determinação preliminar**

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável objeto da investigação da Malásia, da Tailândia e do Vietnã para o Brasil, realizadas no período de outubro de 2015 a setembro de 2016.

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

### **6. DAS IMPORTAÇÕES, DO CONSUMO NACIONAL APARENTE E DO MERCADO BRASILEIRO**

Serão analisadas, neste item, as importações brasileiras, o consumo nacional aparente e o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica.

Considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de outubro de 2011 a setembro de 2016, dividido da seguinte forma: P1 – outubro de 2011 a setembro de 2012; P2 – outubro de 2012 a setembro de 2013; P3 – outubro de 2013 a setembro de 2014; P4 – outubro de 2014 a setembro de 2015; e P5 – outubro de 2015 a setembro de 2016.

#### **6.1. Das importações**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de tubos de aço inoxidável importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, fornecidos pela RFB.

São classificadas nesses itens da NCM importações de tubos de aço ferrítico, tubos de aço de graus diversos do 304 e 316, tubos de seção quadrada, tubos com medidas (diâmetro externo e/ou espessura) diversas daquelas aplicáveis ao produto objeto da investigação, tubos sem costura, bem como de outros produtos, distintos do produto sob investigação.

Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente a tubos de aço inoxidável austenítico, de grau 304 ou 316, com costura, de seção circular, de espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, e diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas). A metodologia para depurar os dados consistiu em excluir aqueles produtos que não estavam em conformidade com os parâmetros descritos neste item.

##### **6.1.1. Da avaliação cumulativa das importações**

Nos termos do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, os efeitos das importações investigadas foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que: I) as margens relativas de dumping de cada uma das origens investigadas não foram *de minimis*, ou seja, não foram inferiores a 2% (dois por cento) do preço de exportação, nos termos do § 1º do citado artigo; II) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais que 3% (três por cento) do total importado pelo Brasil, nos termos do § 2º do mesmo artigo; e III) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: a) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de tubos de aço inoxidável pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados; e

b) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substitutibilidade, sendo indiferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

### **6.1.2. Do volume das importações**

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de tubos de aço inoxidável no período de investigação de dano à indústria doméstica.

**Importações totais**  
Em números-índices de toneladas

<b>País</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Malásia	-	100,0	838,7	1.224,8	208,5
Tailândia	-	100,0	752,4	3.122,5	897,9
Vietnã	100,0	427,1	959,9	1.309,4	1.317,4
<b>Total (origens investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>598,3</b>	<b>2.336,7</b>	<b>4.713,0</b>	<b>2.149,0</b>
China	100,0	114,2	48,3	17,0	5,3
Índia	100,0	559.033,3	480.400,0	181.600,0	39.533,3
Itália	100,0	77,6	59,7	93,7	44,5
Taipé Chinês	100,0	63,6	49,9	14,4	2,0
Uruguai	100,0	138,1	94,5	52,8	65,5
Outras <sup>1</sup>	100,0	83,9	77,7	30,1	11,1
<b>Total (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>92,6</b>	<b>63,5</b>	<b>24,9</b>	<b>7,8</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>101,6</b>	<b>103,9</b>	<b>108,2</b>	<b>45,8</b>

<sup>1</sup> Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Portugal, Reino Unido, Romênia, Singapura, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

O volume das importações brasileiras de tubos de aço inoxidável das origens investigadas aumentou continua e significativamente até P4 – 498,3% de P1 para P2, 290,6% de P2 para P3, e 101,7% de P3 para P4 – e registrou queda de P4 para P5, de 54,4%. Assim, ao se considerar todo o período de análise, observou-se aumento acumulado no volume importado de 2.049%.

Observou-se que as importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã aumentaram consideravelmente sua participação no total importado pelo Brasil no período de análise de dano. Com efeito, representavam [CONFIDENCIAL]% do total importado em P1, o que cresceu para [CONFIDENCIAL]% em P2, [CONFIDENCIAL]% em P3, [CONFIDENCIAL]% em P4 e, em P5, alcançaram [CONFIDENCIAL]%, deslocando majoritária parte das outras origens do mercado.

O volume importado de tubos de aço inoxidável das demais origens pelo Brasil, por sua vez, decresceu continuamente no período de análise de dano. Observaram-se quedas de 7,4%, 31,4%, 60,8% e 68,7%, respectivamente, de P1 para P2, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5. Relativamente a P1, as importações brasileiras das outras origens reduziram-se em 92,2% em P5.

Constatou-se que as importações brasileiras totais de tubos de aço inoxidável cresceram continuamente de P1 até P4 (1,6% de P1 para P2, 2,3% de P2 para P3 e 4,2% de P3 para P4). De P4 para P5, as importações totais diminuíram 57,6%. Durante todo o período de investigação de dano, de P1 a P5, houve decréscimo de 54,9% no volume total de importações do produto.

Em tempo, cumpre recordar a existência de direito antidumping definitivo aplicado, a partir de 29 de julho de 2013 (último trimestre de P2), em consequência da publicação da Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013, sobre as importações brasileiras de tubos de aço inoxidável originárias de China e Taipé Chinês. Naquela ocasião, o volume importado destas origens investigadas em 2011 (o então denominado P5) chegava a [CONFIDENCIAL] t, cerca de [CONFIDENCIAL]% do total geral importado ([CONFIDENCIAL] t). Conforme consta da tabela anterior, verificou-se queda acumulada de 97% dessas importações em P5, comparativamente a P1.

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

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

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

**Valor das importações totais**  
Em números-índices de Mil US\$ CIF

País	P1	P2	P3	P4	P5
Malásia	-	100,0	801,0	1.224,0	183,1
Tailândia	-	100,0	656,7	2.902,1	683,9
Vietnã	100,0	430,5	821,0	1.163,9	925,2
<b>Total (origens investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>590,2</b>	<b>2.006,5</b>	<b>4.213,7</b>	<b>1.544,3</b>
China	100,0	99,2	36,9	17,5	8,2
Índia	100,0	269.556,4	211.070,6	81.085,8	14.139,8
Itália	100,0	76,3	53,7	73,9	52,0
Taipé Chinês	100,0	54,3	39,9	12,6	1,3
Uruguai	100,0	131,3	90,5	41,1	44,6
Outras <sup>1</sup>	100,0	73,7	67,4	47,3	18,5
<b>Total (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>82,1</b>	<b>53,2</b>	<b>26,1</b>	<b>10,5</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>89,8</b>	<b>82,7</b>	<b>89,5</b>	<b>33,7</b>

<sup>1</sup> Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Portugal, Reino Unido, Romênia, Singapura, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

**Preço das importações totais**  
Em números-índices de US\$ CIF / t

<b>País</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Malásia	-	100,0	95,5	99,9	87,8
Tailândia	-	100,0	87,3	92,9	76,2
Vietnã	100,0	100,8	85,5	88,9	70,2
<b>Total (origens investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>98,6</b>	<b>85,9</b>	<b>89,4</b>	<b>71,9</b>
China	100,0	86,9	76,3	102,9	153,5
Índia	100,0	54,4	49,5	50,3	40,3
Itália	100,0	98,3	90,0	78,8	117,0
Taipé Chinês	100,0	85,3	80,1	87,0	66,8
Uruguai	100,0	95,1	95,7	77,9	68,0
Outras <sup>1</sup>	100,0	87,9	86,7	157,0	167,5
<b>Total (exceto investigadas)</b>	<b>100,0</b>	<b>88,7</b>	<b>83,8</b>	<b>105,1</b>	<b>134,2</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>88,4</b>	<b>79,7</b>	<b>82,7</b>	<b>73,5</b>

<sup>1</sup> Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Portugal, Reino Unido, Romênia, Singapura, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações de tubos de aço inoxidável das origens investigadas reduziu-se 28,1% em P5, comparativamente a P1. Com efeito, houve decréscimos de 1,4% de P1 para P2 e de 13% de P2 para P3, seguidos de 4,1% de aumento no intervalo seguinte, de P3 para P4. A redução do preço dessas importações foi retomada no último intervalo, de P4 para P5, quando houve queda de 19,6%.

O preço médio dos demais exportadores apresentou elevação em P5, relativamente a P1, de 34,2%. Observados os intervalos separadamente, verificaram-se quedas de 11,3% de P1 para P2 e de 5,5% de P2 para P3, a partir de quando foram observados aumentos de 25,4% e de 27,7%, respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5.

Cabe ressaltar que o preço médio das importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã foi inferior ao preço médio das demais origens em todos os períodos. O preço médio das origens investigadas, que era [CONFIDENCIAL]% menor que o das demais origens em P1, tornou-se [CONFIDENCIAL] % menor em P5, fim da série analisada e período em que tal diferença é mais acentuada.

## 6.2. Do mercado brasileiro

Com vistas a se dimensionar o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno, líquidas de devoluções da indústria doméstica e as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da RFB, apresentadas no item 5.1.

Para fins de determinação preliminar, considerou-se que o mercado brasileiro e o consumo nacional aparente se equivaleram, tendo em vista i) não ter sido identificado consumo cativo do produto similar doméstico e ii) não se dispor de informações, em bases restritas, referentes à prestação de serviço de tubificação.

**Mercado Brasileiro**  
Em números-índices de toneladas

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	102,3	598,3	92,6	101,9
<b>P3</b>	106,0	2.336,7	63,5	105,0
<b>P4</b>	80,3	4.713,0	24,9	94,2
<b>P5</b>	71,6	2.149,0	7,8	58,8

Observou-se, dessa maneira, que o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável cresceu nos dois primeiros intervalos – 1,9%, de P1 para P2, e 3%, de P2 para P3 – e se reduziu nos intervalos seguintes: 10,3%, de P3 para P4; e 37,5%, de P4 para P5. Durante todo o período de investigação, de P1 a P5, o mercado brasileiro apresentou redução de 41,2%.

#### **6.2.1. Da participação das importações no mercado brasileiro**

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável.

**Participação das Importações no Mercado Brasileiro**  
Em números-índices de toneladas

	Mercado Brasileiro (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	101,9	598,3	577,8	92,6	90,8
<b>P3</b>	105,0	2.336,7	2.177,8	63,5	60,5
<b>P4</b>	94,2	4.713,0	4.900,0	24,9	26,4
<b>P5</b>	58,8	2.149,0	3.577,8	7,8	13,3

Relativamente a P1, aumentou [CONFIDENCIAL]p.p., em P5, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro. À exceção do interregno entre P4 e P5, quando ocorreu queda de [CONFIDENCIAL]p.p., houve aumento dessa participação de [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4.

De outro lado, houve contínua redução da participação das outras importações durante todo o período analisado, com queda acumulada de [CONFIDENCIAL]p.p. em P5, comparativamente a P1. Com efeito, houve decréscimos de [CONFIDENCIAL]p.p., [CONFIDENCIAL]p.p., [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p., respectivamente, de P1 para P2, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5.

#### **6.2.2. Da relação entre as importações e a produção nacional**

Apresenta-se, na tabela a seguir, a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de aço inoxidável.

**Relação entre as importações investigadas e a produção nacional**  
Em números-índices de toneladas

	<b>Produção Nacional (A)</b>	<b>Importações origens investigadas (B)</b>	<b>Relação (%) (B/A)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	104,8	598,3	555,6
<b>P3</b>	112,0	2.336,7	2.038,9
<b>P4</b>	81,0	4.713,0	5.683,3
<b>P5</b>	80,4	2.149,0	2.611,1

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de aço inoxidável seguiu trajetória crescente até P4, com aumentos de [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4. De P4 para P5, houve queda de [CONFIDENCIAL]p.p. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de [CONFIDENCIAL]% em P1, passou a [CONFIDENCIAL]% em P5, representando aumento acumulado de [CONFIDENCIAL]p.p.

**6.3. Das manifestações a respeito das importações, da produção nacional e do mercado brasileiro**

Em manifestação protocolada em 3 de agosto de 2017, a APRODINOX defendeu que a análise do aumento das importações das origens investigadas não deveria tomar P1 por parâmetro, mas sim P3. Isso porque P1 e P2 da investigação em curso coincidiram, em quase sua totalidade, com P4 e P5 da investigação conduzida contra as exportações originárias da China e de Taipé Chinês, para o mesmo produto, encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013. Dessa forma, o aumento das importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, de P1 a P5, em termos percentuais, seria resultado de uma comparação com base diminuta. Já o aumento em termos absolutos seria o resultado esperado do direito antidumping aplicado às importações originárias da China e de Taipé Chinês.

Tomando P3 como ponto inicial de análise, haveria queda absoluta das importações em P5. Comportamento semelhante também se verificaria de P4 para P5. Por outro lado, em termos de participação no mercado brasileiro, o aumento verificado nas importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, de P3 para P5, teria ocorrido à custa da participação das demais origens, principalmente da China e de Taipé Chinês. Nesse mesmo intervalo, a indústria doméstica também teria aumentado sua participação no mercado brasileiro.

Em termos relativos, ou seja, em relação à produção e às vendas da indústria doméstica, o aumento da participação das importações das origens investigadas de P3 a P5 seria decorrência da contração do mercado brasileiro, a qual teria impactado os resultados da Marcegaglia e da Aperam. Já de P4 para P5, as relações importações investigadas/produção da indústria doméstica e importações investigadas/vendas da indústria doméstica teriam se retraído.

A associação concluiu, a partir as asserções anteriores, que, desconsiderando P1 e P2, as importações investigadas não teriam apresentado crescimento absoluto nem relativo.

Em 30 de agosto de 2017, a indústria doméstica se contrapôs ao ponto de vista da APRODINOX. Afirmou, primeiramente, que o aumento das importações de outras origens, após a imposição de uma medida antidumping, poderia ser algo, de fato, esperado e desejado, desde que decorrente de concorrência não distorcida por práticas desleais de comércio.

No que tange à evolução das importações de P3 para P5, a APRODINOX haveria omitido o “crescimento absurdo” observado de P3 para P4, tanto em termos absolutos, quanto em relação ao mercado brasileiro, enquanto as vendas da indústria doméstica teriam decrescido. Também se observaria crescimento das importações investigadas em relação ao total importado. No intervalo seguinte (de P4 para P5), o aumento de participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro seria decorrência da redução de seus preços, o que a teria forçado a vender com prejuízo. Mesmo com a redução da participação das importações das origens investigadas no mercado brasileiro, essa participação, em P5, foi superior à observada em P3.

Assim, as importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã teriam, sim, deslocado a indústria doméstica e comprometido sua rentabilidade.

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

Acerca das alegações trazidas aos autos pela APRODINOX quanto ao comportamento das importações, merece transcrição o dispositivo da legislação multilateral que rege a análise. Segundo o Artigo 3.2 do Acordo Antidumping, *“with regard to the volume of the dumped imports, the investigating authorities shall consider whether there has been a significant increase in dumped imports, either in absolute terms or relative to production or consumption in the importing Member”*. Esse comando, reproduzido no art. 30, § 1º do Regulamento Brasileiro, encontra-se inserido no contexto de avaliação do dano à indústria doméstica (Artigo 3º do Acordo Antidumping – *“Determination of Injury”*) e deve tomar tal exame por baliza.

Tendo isso em mente, busca-se definir idêntico período para o exame do comportamento das importações, de um lado, e do dano à indústria doméstica, de outro. Essa delimitação temporal da análise obedece ao § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, o período de investigação de dano compreenderá, em regra, “sessenta meses, divididos em cinco intervalos de doze meses, sendo que o intervalo mais recente deverá coincidir com o período de investigação de dumping e os outros quatro intervalos compreenderão os doze meses anteriores aos primeiros, e assim sucessivamente”.

Na presente investigação, o período de análise de dano e, por conseguinte, do comportamento das importações, foi definido, em atenção à legislação pátria, como o intervalo de outubro de 2011 a setembro de 2016, estratificado em cinco períodos idênticos de doze meses cada.

A APRODINOX propugna que os dois primeiros períodos de análise (outubro de 2011 a setembro de 2012 e outubro de 2012 a setembro de 2013) deveriam ser descartados da análise, uma vez que haveria à época, predominância das importações originárias da China e de Taipé Chinês, ainda não sujeitas a direito antidumping. Não obstante, a solução proposta pela entidade, além de não encontrar amparo legal, teria por efeito, justamente, ocultar o desvio de comércio havido daquelas origens para a Malásia, a Tailândia e o Vietnã.

O que se observou, a partir dos dados detalhados de importação, fornecidos pela RFB, foi a substituição gradativa das importações das origens sujeitas à medida antidumping pelas atualmente investigadas.

Por óbvio, a influência das demais origens na situação da indústria doméstica é objeto de análise para a conclusão a respeito do nexo de causalidade. Não obstante, isto não significa a redução do período de análise de dano ou de aumento das importações.

Ainda que se enfoque especificamente o período proposto pela APRODINOX (P3 a P5), não é possível alcançar a conclusão de que não houve aumento das importações das origens investigadas. De P3 a P5, tanto as vendas da indústria doméstica quanto as importações das origens investigadas se reduziram em termos absolutos. Isso se deveu, em grande medida, à contração do mercado brasileiro no período (44%). Contudo, observe-se que, enquanto as vendas da indústria doméstica declinaram 32,5% ([CONFIDENCIAL]t), as importações das origens investigadas somente se reduziram em 8,1% ([CONFIDENCIAL]t).

Some-se a isto o fato de que o aumento de participação no mercado brasileiro da indústria doméstica se deu à custa da compressão de todas as suas margens de lucro e aumento da relação CPV/preço. Logo, não se pode inferir, ao contrário do que afirma a associação, que o aumento de participação no mercado brasileiro das origens investigadas impactou somente as demais origens.

No que toca ao aumento das relações entre as importações das origens investigadas e a produção e as vendas da indústria doméstica, de P3 a P5, este não pode ser atribuído à contração do mercado. Essa contração, isolados os efeitos de outros fatores, afeta horizontalmente todos os fornecedores da mercadoria no mercado brasileiro, não tendo o condão de alterar as participações de cada qual. Já de P4 para P5, embora, de fato, ambas as relações tenham se retraído, seus níveis ainda permaneceram em patamar superior ao existente em P3 e em qualquer outro período de análise de dano, com exceção de P4. Dessa forma, a queda nas relações sob comento, exclusivamente de P4 para P5, não descharacteriza o aumento das importações requerido pelo Artigo 3.2 do Acordo Antidumping e pelo art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ademais, o fato de o aumento percentual verificado de P1 a P5 no volume de importações (2.049%) decorrer de comparação com base diminuta demonstra, precisamente, a magnitude do aumento das importações, corroborando a existência do requisito demandado pelo § 1º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. A argumentação de que o aumento percentual deveria ser relativizado, dado que decorre de comparação com base diminuta, teria fundamento caso, apesar do aumento em termos percentuais, o volume de importações continuasse pouco significativo. No presente caso, todavia, o que se verificou foi que as origens investigadas passaram a ser as principais fontes de fornecimento externo do produto investigado.

Já no que se refere à alegação de que o aumento das importações das origens investigadas, em termos absolutos, seria o resultado esperado da aplicação da medida antidumping a China e a Taipé Chinês, entende-se que tal argumento não merece prosperar. Isso porque a imposição de uma medida antidumping visa à eliminação dos efeitos danosos da prática de dumping, e não necessariamente à redução ou eliminação das importações, em si, das origens por ela abrangidas. Caso as origens sujeitas à medida consigam oferecer preços competitivos mesmo após a neutralização dos efeitos do dumping, é possível que não se constate desvio de comércio para outros países exportadores. Entretanto, observou-se que após a imposição de medida antidumping às importações originárias da China e de Taipé Chinês, outras origens (Malásia, Tailândia e Vietnã), por meio da prática de dumping, passaram a ser competitivas no mercado brasileiro, o que provocou o desvio de comércio. Note-se, a título de corroboração, que como será detalhado no exercício desenvolvido no item 7.1.8, não fosse a prática de dumping, as exportações do produto objeto da investigação ingressariam no Brasil a preços superiores ao da indústria doméstica.

Quanto à alegação da indústria doméstica de que seu ganho de participação de mercado de P4 para P5 se deveria à redução de seus preços, de fato, a comparação do preço do produto objeto da investigação, na condição CIF internado, com o preço da indústria doméstica (apresentado e detalhado no tópico 7.4), especialmente considerando a defasagem temporal entre a data do embarque e do desembarque da

mercadoria proposta pela APRDINOX, revelou que essa redução (9,7%) foi mais significativa que a observada para o produto objeto da investigação (8,7%). Com isso, a subcotação, que representava [CONFIDENCIAL]% do preço da indústria doméstica em P4, passou a ser inexistente em P5 ([CONFIDENCIAL]%).

#### **6.4. Da conclusão preliminar a respeito das importações**

No período de investigação de dano, as importações a preços de dumping cresceram significativamente: a) em termos absolutos, tendo passado de [CONFIDENCIAL]t em P1 para [CONFIDENCIAL]t em P5 (aumento de [CONFIDENCIAL]t); b) relativamente ao mercado brasileiro, dado que a participação dessas importações passou de [CONFIDENCIAL]% em P1 para [CONFIDENCIAL]% em P5; e c) em relação à produção nacional, pois, em P1, representavam [CONFIDENCIAL]% desta produção e, em P5, já correspondiam a [CONFIDENCIAL]% do volume total produzido no país.

Em que pese a redução observada de P4 para P5, constatou-se aumento substancial das importações a preços de dumping, tanto em termos absolutos em relação a P1, quanto em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro, estes em relação a todos os períodos anteriores a P4.

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

### **7. 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 consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Conforme explicitado no item 5, para efeito da análise relativa à determinação de início da investigação, considerou-se o período de outubro de 2011 a setembro de 2016.

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

Em consonância com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, definiram-se como indústria doméstica as linhas de produção de tubos de aço inoxidável das empresas Aperam Inox Tubos do Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda., que respondem por 100% da produção nacional do produto similar doméstico em P5, conforme se mencionou no item 4. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

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

Para adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pelas petição-arias, atualizaram-se 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.

### 7.1.1. Do volume de vendas

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

Vendas da Indústria Doméstica

	Vendas Totais (números-índices de t)	Vendas no Mercado Interno (números-índices de t)	Participação no Total (números-índices de %)	Vendas no Mercado Externo (números-índices de t)	Participação no Total (números-índices de %)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	102,4	102,3	100,0	112,3	100,0
P3	105,6	106,0	100,4	28,6	33,3
P4	80,8	80,3	99,4	166,0	200,0
P5	78,2	71,6	91,5	1.251,3	1.500,0

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno cresceu 2,3% de P1 para P2 e 3,7%, de P2 para P3, tendo havido queda nos intervalos seguintes – 24,2%, de P3 para P4, e 10,9%, de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de investigação, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno caiu 28,4% em P5, comparativamente a P1. Neste intervalo, a participação das vendas destinadas ao mercado interno no total decresceu [CONFIDENCIAL]p.p..

Com relação às vendas no mercado externo, houve aumento de 12,3% de P1 para P2 e, a despeito da redução de 74,6% verificada de P2 para P3, essas vendas retomaram trajetória de crescimento nos intervalos subsequentes – 481,5%, de P3 para P4, e 653,6%, de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, houve crescimento acumulado de 1.151,3%.

Ressalta-se, nesse ponto, que as vendas externas da indústria doméstica representaram, no máximo, [CONFIDENCIAL]% da totalidade de vendas de produto de fabricação própria ao longo do período de investigação de dano.

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

Apresenta-se, na tabela seguinte, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

	Vendas no Mercado Interno (números-índices de t)	Mercado Brasileiro (números-índices de t)	Participação (números-índices de %)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	102,3	101,9	100,2
P3	106,0	105,0	101,0
P4	80,3	94,2	85,3
P5	71,6	58,8	121,6

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável manteve-se praticamente inalterada de P1 para P2, quando aumentou [CONFIDENCIAL]p.p., o que foi seguido por aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. no intervalo seguinte (de P2 para P3). Após a queda de

[CONFIDENCIAL]p.p. nessa participação, verificada de P3 para P4, houve aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. de P4 para P5. Relativamente a P1, verificou-se crescimento de [CONFIDENCIAL]p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

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

**Mercado Brasileiro**  
Em números-índices de %

<b>Período</b>	<b>Vendas Indústria Doméstica</b>	<b>Importações Origens Investigadas</b>	<b>Importações Outras Origens</b>	<b>Mercado Brasileiro</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	100,2	577,8	90,8	100,0
<b>P3</b>	101,0	2.177,8	60,5	100,0
<b>P4</b>	85,3	4.900,0	26,4	100,0
<b>P5</b>	121,6	3.577,8	13,3	100,0

À exceção do intervalo de P4 para P5, quando houve queda de [CONFIDENCIAL]p.p., as importações das origens investigadas aumentaram sua participação no mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável em todos os intervalos analisados: [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4. Relativamente a P1, verificou-se crescimento de [CONFIDENCIAL]p.p. na participação das importações de Malásia, Tailândia e Vietnã no mercado brasileiro.

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

A produção do produto similar doméstico ocorre na planta da Aperam localizada em Ribeirão Pires (SP), sendo realizada por regime contínuo, com maquinário operando, normalmente, nos regimes de [CONFIDENCIAL], a depender do volume de vendas. A Marcegaglia, por sua vez, cuja planta está localizada em Garuva (SC), também produz em regime contínuo, de acordo com o cronograma de fabricação e sua carteira de pedido.

No caso da Aperam, outros produtos, incluindo tubos de aço inoxidável dos graus 317L, 409, 309 ou 444, compartilham as mesmas linhas de produção do produto similar doméstico. Já os outros produtos fabricados nas mesmas linhas da Marcegaglia são, basicamente, tubos de aço inoxidável da série 400, tendo havido a produção de tubos de aço carbono, ainda que com pouca representatividade.

Durante o período de investigação de dano, não houve mudança na capacidade instalada nominal da Aperam, ao passo que a Marcegaglia, em decorrência da instalação de nova linha de produção, contou com aumento, em P3, de sua capacidade.

Para fins de apuração de sua capacidade instalada nominal, a Aperam multiplicou por doze o maior volume mensal produzido, para cada linha de produção, ao longo do período de análise de dano como um todo, e alocou esse valor de P1 até P5, considerando-se que não houve alteração nessa capacidade. Já para o cálculo da capacidade efetiva, buscou-se, em cada período, qual foi o mês de maior produção e o volume encontrado foi, então, multiplicado por doze.

No período de investigação de dano, houve paradas na produção decorrentes de férias coletivas, ocasionadas por [CONFIDENCIAL]. De P1 a P5, essas paradas ocorreram nos intervalos: [CONFIDENCIAL].

Para o cálculo da capacidade instalada nominal da Marcegaglia, multiplicou-se por doze meses a maior capacidade efetiva mensal verificada, para cada linha de produção, em cada período de análise de dano. O cálculo da capacidade efetiva, por seu turno, considerou:

$$\text{Capacidade efetiva} = (\text{horas disponíveis produção}) \times (\text{produção efetiva por hora})$$

Onde: Horas disponíveis produção = (horas nominais disponíveis) – (paradas); Produção efetiva por hora = (produção) / (horas trabalhadas); Paradas = (*set-up*) + (manutenção) + (*laziness*: paradas para refeição, por exemplo); Horas trabalhadas = (horas programadas) – (*set-up*) – (manutenção) – (*laziness*)

A partir dessas fórmulas, calculou-se, para cada linha de produção, qual seria a capacidade instalada efetiva em cada mês do período de análise de dano. A fim de se evitarem distorções decorrentes da ausência de produção, em alguns meses, em determinada linha, foram somados os valores de cada um dos itens acima em cada período, calculando-se, então, a capacidade instalada efetiva ponderada.

Relativamente a paradas na produção, a Marcegaglia informou realizá-las anualmente, como férias coletivas. De P1 a P5, essas paradas ocorreram nos intervalos: [CONFIDENCIAL]. Outras paradas nos equipamentos se dão para manutenção corretiva e preventiva. Foram mencionadas as seguintes paradas significativas em algumas linhas de produção: [CONFIDENCIAL]

A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, bem como o volume de produção do produto similar nacional e o grau de ocupação estão expostos na tabela a seguir.

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

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção (Produto Similar)	Produção (Outros Produtos)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	94,0	104,8	100,5	109,9
P3	131,9	112,0	99,1	81,9
P4	116,0	81,0	49,9	61,3
P5	111,2	80,4	47,0	62,6

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica cresceu 4,8% de P1 para P2 e 6,9% de P2 para P3, mas houve queda de 27,7% de P3 para P4 e de 0,7% de P4 para P5. De P1 para P5, o volume de produção diminuiu em 19,6%.

A produção de outros produtos também registrou decréscimo ao longo do período de análise, reduzindo-se em 53% de P1 para P5. Nos intervalos individuais, o volume de produção dos outros produtos cresceu 0,5% de P1 para P2, quando houve, na sequência, quedas de 1,5%, 49,6% e 5,9%, respectivamente, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5.

A capacidade instalada, quando considerados os extremos do período de análise de dano, apresentou crescimento de 11,2% em P5, comparativamente a P1. Ao longo dos intervalos individuais, a

capacidade efetiva caiu 6% de P1 para P2, cresceu 40,3% de P2 para P3, voltando a se reduzir nos intervalos seguintes – 12% de P3 para P4 e 4,2% de P4 para P5.

O grau de ocupação da capacidade instalada cresceu [CONFIDENCIAL]p.p. de P1 para P2, mas se reduziu [CONFIDENCIAL]p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL]p.p. de P3 para P4, tendo havido aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. no intervalo seguinte, de P4 para P5. Relativamente a P1, observou-se, em P5, diminuição de [CONFIDENCIAL]p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

#### 7.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período investigado, considerando o estoque inicial, em P1, de [CONFIDENCIAL]t.

**Estoques**  
Em números-índices de toneladas

Período	Produção (+)	Vendas Mercado Interno (-)	Vendas Mercado Externo (-)	Importações / Revendas (+/-)	Outras Entradas / Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	104,8	102,3	112,3	118,6	-213,1	153,5
P3	112,0	106,0	28,6	100,8	-59,1	236,6
P4	81,0	80,3	166,0	77,7	166,7	230,7
P5	80,4	71,6	1.251,3	48,6	259,6	235,4

Registre-se que as vendas no mercado interno e no mercado externo já estão líquidas de devoluções. As outras entradas/saídas referem-se a: a) ajustes decorrentes de inventários físicos; b) baixas de estoques decorrentes de sinistros, perdas, danos ou roubos; c) baixas para sucata; d) baixa por consumo, quando o material passa por retrabalho, sendo necessário baixar o produto e apontá-lo novamente; e) baixa de materiais enviados para terceiros para industrialização por encomenda, e posterior entrada decorrente do retorno de material enviado; f) baixas e entradas de estoques decorrentes de transferências para ou de outros itens; g) remessa de amostras para clientes; e h) outros casos, como lançamentos sem identificação na movimentação (ajustes manuais / materiais em terceiros).

Relativamente ao item (e) supramencionado, trata-se de remessa para corte, por um fornecedor, de tubos produzidos na indústria doméstica, e não de produção (formação) de tubo (*tolling*).

O volume do estoque final de tubos de aço inoxidável da indústria doméstica aumentou 53,5%, de P1 para P2 e 54,1%, de P2 para P3; 14,9%. Houve queda de 2,5%, de P3 para P4, seguida de crescimento no interregno seguinte equivalente a 2%, de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, o volume do estoque final cresceu 135,4%.

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

**Relação Estoque Final/Produção**

<b>Período</b>	<b>Estoque Final (números-índices de t) (A)</b>	<b>Produção (números-índices de t) (B)</b>	<b>Relação (A/B) (números-índices de %)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	153,5	104,8	146,6
<b>P3</b>	236,6	112,0	211,4
<b>P4</b>	230,7	81,0	285,2
<b>P5</b>	235,4	80,4	293,2

A relação estoque final/produção cresceu continuamente ao longo do período de análise de dano: [CONFIDENCIAL]p.p., de P1 para P2; [CONFIDENCIAL]p.p., de P2 para P3; [CONFIDENCIAL]p.p., de P3 para P4; e [CONFIDENCIAL]p.p., de P4 para P5. Comparativamente a P1, a relação estoque final/produção teve aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. em P5.

### **7.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial**

As tabelas a seguir apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica.

Conforme se mencionou no item 7.1.3, as peticionárias produzem segundo regime contínuo, com jornadas de [CONFIDENCIAL], a depender do volume de vendas.

Os dados relativos ao número de empregados e à massa salarial dos empregados envolvidos na linha de produção foram identificados a partir dos centros de custos das empresas. Para os empregados diretos e indiretos, nos casos em que não houve atribuição total do centro de custo a um ou a outro produto, considerou-se a participação do volume de produção dos tubos de aço inoxidável em relação ao volume total produzido em cada período. Para administração e vendas, verificaram-se os centros de custo que atendem às divisões dos tubos de aço inoxidável e utilizou-se a proporção sobre a representatividade do faturamento líquido do produto similar sobre o total da empresa.

**Número de Empregados (em números-índices)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Linha de Produção</b>	100,0	101,8	98,8	78,9	86,1
<b>Administração e Vendas</b>	100,0	100,0	86,1	44,4	52,8
<b>Total</b>	100,0	101,5	96,5	72,8	79,7

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção cresceu 1,8% de P1 para P2, mas caiu 3% de P2 para P3 e 20,1% de P3 para P4, o que se modificou no interregno seguinte, de P4 para P5, quando houve aumento de 9,2%. Relativamente a P1, observou-se, em P5, diminuição de 13,9% nesse número.

O número de empregados em Administração e Vendas, por sua vez, ficou estável de P1 para P2, tendo oscilado negativamente em 13,9% e 48,4%, respectivamente, de P2 para P3 e de P3 para P4. No intervalo seguinte, de P4 para P5, houve aumento de 18,8%. Relativamente a P1, houve decréscimo de 47,2% em P5.

Em consequência, houve aumento no número total de empregados de P1 para P2 em 1,5%, seguido de reduções de 13,9% e 48,4%, respectivamente, de P2 para P3 e de P3 para P4, e de crescimento de 18,8%, de P4 para P5. Analisando-se os extremos da série, o número total de empregados caiu 47,2%.

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

<b>Produtividade por empregado ligado à produção</b>			
<b>Período</b>	<b>Empregados ligados à produção (em números-índices)</b>	<b>Produção (em números-índices de t)</b>	<b>Produtividade (em números-índices de t/n)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	101,8	104,8	102,6
<b>P3</b>	98,8	112,0	113,3
<b>P4</b>	78,9	81,0	102,0
<b>P5</b>	86,1	80,4	93,1

A produtividade por empregado ligado à produção cresceu de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente, 2,6% e 10,4%, tendo decrescido nos intervalos subsequentes, 9,9%, de P3 para P4, e 8,7%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise de dano, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 6,9%, como consequência de queda na produção superior à redução do número de empregados.

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

<b>Massa Salarial</b>					
Em números-índices de mil R\$ atualizados					
---	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Linha de Produção</b>	100,0	98,5	90,4	93,0	79,8
<b>Administração e Vendas</b>	100,0	94,7	94,0	104,3	151,8
<b>Total</b>	100,0	97,6	91,3	95,7	96,9

Sobre o comportamento da massa salarial dos empregados da linha de produção, observaram-se reduções de 1,5% e 8,2%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3, seguidas por aumento de 2,9%, de P3 para P4. De P4 para P5, registrou-se nova queda, de 14,3%. Na análise dos extremos da série, a massa salarial da linha de produção caiu 20,2% em termos reais.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas do produto similar cresceu 51,8% em P5, quando comparado com o início do período de análise, P1. Nos intervalos individuais, observaram-se quedas no indicador de 5,3% de P1 para P2 e 0,8% de P2 para P3, seguidas de aumentos nos intervalos seguintes: 11% de P3 para P4, e 45,5%, de P4 para P5.

Com relação à massa salarial total, observou-se queda de 3,1% ao longo do período de análise de dano, de P1 para P5. Considerados os intervalos em separado, a massa total decresceu 2,4% e 6,5%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3, e aumentou 4,9%, de P3 para P4, e 1,3%, de P4 para P5.

### **7.1.6. Do demonstrativo de resultado**

#### **7.1.6.1. Da receita líquida**

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

**Receita Líquida**  
Em números-índices de R\$ atualizados

	<b>Receita Total</b>	<b>Mercado Interno</b>		<b>Mercado Externo</b>	
		<b>Valor</b>	<b>% total</b>	<b>Valor</b>	<b>% total</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	100,2	100,2	100,0	99,0	100,0
<b>P3</b>	102,1	102,6	100,4	30,2	33,3
<b>P4</b>	85,5	85,0	99,4	159,1	200,0
<b>P5</b>	74,8	69,4	92,8	922,3	1.300,0

Conforme tabela anterior, a receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu de P1 para P2 (0,2%) e de P2 para P3 (2,4%), cursando com decréscimos nos interregnos seguintes equivalentes a 17,1% de P3 para P4 e 18,4% de P4 para P5. Ao se analisar os extremos da série, verificou-se diminuição de 30,6% da receita obtida no mercado interno.

A receita líquida obtida com as exportações do produto similar também variou ao longo do período de análise, nos seguintes percentuais: -1%, de P1 para P2; -69,5%, de P2 para P3; +426,1%, de P3 para P4; e +479,8%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar apresentou crescimento de 59,1%.

A receita líquida total, consequentemente, também oscilou ao longo do período de análise, havendo queda de [CONFIDENCIAL]% em P5, comparativamente a P1. Houve aumentos de [CONFIDENCIAL]% nessa receita, de P1 para P2, e de [CONFIDENCIAL]%, de P2 para P3, o que foi seguido por quedas de [CONFIDENCIAL]% e de [CONFIDENCIAL]%, respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5.

#### **7.1.6.2. Dos preços médios ponderados**

Os preços médios ponderados de venda, constantes da tabela seguinte, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas de tubos de aço inoxidável, líquidas de devolução, apresentadas anteriormente.

**Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica**  
Em números-índices de R\$ atualizados/t

<b>Período</b>	<b>Preço de Venda Mercado Interno</b>	<b>Preço de Venda Mercado Externo</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0
<b>P2</b>	98,0	88,2
<b>P3</b>	96,7	105,8
<b>P4</b>	105,8	95,9
<b>P5</b>	97,0	73,7

O preço médio de venda no mercado interno declinou ao longo do período de análise de dano, à exceção do interregno de P3 para P4, quando aumentou 9,4%. Esse preço apresentou sucessivas reduções, em termos reais, nos demais intervalos, equivalentes a 2% de P1 para P2, 1,3% de P2 para P3, e 8,4% de P4 para P5. Considerados os extremos da série, houve queda acumulada de 3%.

O preço de venda praticado com as vendas para o mercado externo caiu 4,1% em P5, relativamente a P1. Nos intervalos individuais, esse preço decresceu 11,8% de P1 para P2, aumentou 19,9% de P2 para P3, e se reduziu novamente nos períodos seguintes: 9,4% de P3 para P4 e 23,1% de P4 para P5.

### 7.1.6.3. Dos resultados e margens

O quadro a seguir apresenta o demonstrativo de resultado obtido com a venda de tubos de aço inoxidável de fabricação própria no mercado interno.

As receitas e despesas operacionais foram calculadas com base em rateio, pela representatividade do faturamento líquido do produto similar nacional em relação ao faturamento total das empresas.

No que tange aos dados da Aperam pertinentes às despesas operacionais, cumpre notar que, em consequência dos resultados da verificação *in loco* constantes do Relatório respectivo, de 7 de julho de 2017, houve reclassificações e modificações do rol de contas que compunham a base de rateio, de modo que se procedeu à reestruturação dessas despesas a partir dos balancetes da Aperam de P1 até P5.

**Demonstrativo de Resultados**  
Em números-índices de mil R\$ atualizados

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	100,2	102,6	85,0	69,4
CPV	100,0	95,7	95,6	85,9	65,8
Resultado Bruto	-100,0	137,0	260,7	-133,1	119,5
Despesas Operacionais	100,0	94,8	84,3	77,2	87,4
Despesas administrativas	100,0	97,9	91,3	105,7	107,3
Despesas com vendas	100,0	101,9	84,1	82,3	75,8
Resultado financeiro (RF)	100,0	37,8	77,9	57,7	107,6
Outras despesas (OD)	100,0	216,1	89,3	72,8	26,5
Resultado Operacional	-100,0	-62,2	-35,9	-85,1	-58,4
Resultado Operac. s/RF	-100,0	-73,6	-16,2	-97,9	-35,3
Resultado Operac. s/RF e OD	-100,0	-39,4	1,4	-103,9	-37,4

O resultado bruto da indústria doméstica apresentou melhora de P1 para P2 (+237%), passando de prejuízo a lucro, o que se manteve de P2 para P3, quando o resultado cresceu 90,2%. De P3 para P4, com 151,1% de queda, verificou-se novo prejuízo bruto em P4. No interregno subsequente, considerado o aumento de 189,8% nesse indicador, verificou-se lucro bruto em P5. De P1 para P5, o resultado bruto com a venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica melhorou em 219,5%, passando de prejuízo a lucro.

Já o resultado operacional, negativo de P1 a P5, acumulou melhora de 41,6% considerados os extremos da série. Houve redução do prejuízo operacional de P1 para P2 e de P2 para P3 em, respectivamente, 37,8% e 42,4%, seguida de deterioração desse indicador no intervalo subsequente, com piora do prejuízo em 137,3% de P3 para P4. Observou-se redução do prejuízo operacional em 31,4%, ao se confrontar P5 com P4.

O resultado operacional, exceto resultado financeiro, negativo durante toda a série sob análise, apresentou redução do prejuízo em 26,4% e 78%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3. O resultado negativo se agravou no intervalo subsequente, de P3 para P4, quando houve piora em 504,4%. Houve recuperação de P4 para P5, com melhora do prejuízo em 63,9%. Ao se considerar todo o período de análise, o prejuízo se reduziu o equivalente a 64,7%.

Desconsiderados resultado financeiro e outras despesas, o resultado operacional da indústria doméstica manteve-se negativo de P1 a P5, ressalvado P3. Verificou-se melhora do prejuízo em 60,6% de

P1 para P2 e em 103,5% de P2 para P3, quando houve lucro. De P3 para P4, porém, esse indicador piorou em 7.628,2%, passando pela única vez no período de lucro a prejuízo, o que se seguiu de nova recuperação, em 64% de P4 para P5, ainda insuficiente para observação de resultado positivo. Considerados os extremos da série, o resultado operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas, cursou com melhora de 62,6% em P5, relativamente a P1.

Encontram-se apresentadas, na tabela a seguir, as margens de lucro associadas aos resultados detalhados anteriormente.

**Margens de Lucro**  
Em números-índices de %

---	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Margem Bruta	-100,0	142,1	257,9	-157,9	173,7
Margem Operacional	-100,0	-61,9	-34,5	-100,0	-84,2
Margem Operacional s/RF	-100,0	-73,4	-16,0	-116,0	-51,1
Margem Operacional s/RF e OD	-100,0	-39,5	1,3	-122,4	-53,9

A margem bruta, inicialmente negativa, se elevou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, tornando-se positiva, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, com queda na sequência de [CONFIDENCIAL] p.p., de P3 para P4, do que decorreu a negatização dessa margem em P4. Houve aumento, de P4 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p., de modo que o indicador voltou a ser positivo em P5. Na comparação de P5 com P1, a margem bruta da indústria doméstica cresceu [CONFIDENCIAL] p.p.

A margem operacional, negativa em todos os períodos sob análise, apresentou comportamento semelhante, aumentando [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Após a queda de [CONFIDENCIAL] p.p. verificada de P3 para P4, houve recuperação de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na comparação dos extremos da série, a elevação total foi equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p.

A mesma tendência foi observada relativamente à margem operacional, exceto resultado financeiro, com aumentos de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, seguidos de queda, de P3 para P4, de [CONFIDENCIAL] p.p., e de novo crescimento de P4 para P5, equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p.. Ao longo do período de análise, a referida margem se elevou em [CONFIDENCIAL] p.p. em P5, na comparação com P1. Esse indicador também se mostrou negativo de P1 até P5.

Por último, a margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou melhora na comparação de P5 com o início da série (P1), de [CONFIDENCIAL] p.p. Na análise dos intervalos individuais, observaram-se crescimentos de P1 para P2 e de P2 para P3 ([CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente). Essa margem somente esteve positiva em P3. Com efeito, houve redução do indicador em [CONFIDENCIAL] p.p., de P3 para P4, seguida de melhora em [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 para P5, insuficiente, no entanto, para que a margem se apresentasse positiva ao final da série.

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

**Demonstrativo de Resultados**  
Em números-índices de R\$ atualizados/t

---	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Receita Líquida	100,0	98,0	96,7	105,8	97,0
CPV	100,0	93,5	90,2	107,0	91,9
Resultado Bruto	-100,0	133,9	245,8	-165,7	167,0
Despesas Operacionais	100,0	92,6	79,5	96,1	122,1
Despesas administrativas	100,0	95,6	86,1	131,6	149,9
Despesas com vendas	100,0	99,6	79,3	102,5	105,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	37,0	73,5	71,9	150,3
Outras despesas (OD)	100,0	211,2	84,2	90,6	37,0
Resultado Operacional	-100,0	-60,8	-33,8	-105,9	-81,5
Resultado Operac. s/RF	-100,0	-72,0	-15,3	-121,8	-49,3
Resultado Operac. s/RF e OD	-100,0	-38,5	1,3	-129,3	-52,3

O CPV unitário, após se reduzir em 6,5% e em 3,6%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3, cresceu no intervalo seguinte (P3 para P4) em 18,6%, quando houve novo decréscimo de 14,1%, de P4 para P5. Dessa forma, quando comparados os extremos da série, o CPV unitário acumulou redução de 8,1%.

O resultado bruto unitário da indústria doméstica variou positivamente de P1 para P2 (+233,9%), passando de prejuízo a lucro, o que se manteve de P2 para P3, quando o resultado cresceu 83,5%. De P3 para P4, houve queda de 167,4%, de modo que a indústria doméstica voltou a operar em prejuízo bruto em P4. No intervalo seguinte, esse quadro se reverteu diante de aumento de 200,8% nesse indicador, havendo lucro bruto em P5. Comparativamente a P1, o resultado bruto unitário com a venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica melhorou em 267% em P5, passando de prejuízo a lucro.

O resultado operacional unitário, por seu turno, manteve-se negativo durante todo o período de investigação de dano, a despeito da melhora de 18,5% desse indicador em P5, comparativamente a P1. Houve redução do prejuízo operacional de P1 para P2 e de P2 para P3 em, respectivamente, 39,2% e 44,4%, seguida de deterioração desse indicador no intervalo subsequente, com piora do prejuízo em 213,2% de P3 para P4. Na comparação de P5 com P4, observou-se redução do prejuízo operacional unitário em 23%.

O resultado operacional unitário, exceto resultado financeiro, negativo durante toda a série sob análise, apresentou comportamento no mesmo sentido, com melhora no prejuízo em 28% de P1 para P2 e em 78,8% de P2 para P3. No intervalo seguinte, esse resultado negativo se agravou, quando houve piora em 697,8%, de P3 para P4. A recuperação verificada de P4 para P5, com melhora do prejuízo em 59,5%, foi insuficiente para verificação de resultado positivo ao final da série. Ao se considerar todo o período de análise, o prejuízo unitário se reduziu o equivalente a 50,7%.

Por fim, o resultado operacional unitário da indústria doméstica, exceto resultado financeiro e outras despesas, manteve-se negativo de P1 a P5, à exceção de P3. Houve melhora do prejuízo em 61,5% de P1 para P2 e em 103,4% de P2 para P3, quando se verificou lucro. De P3 para P4, porém, houve deterioração em 10.040,2% desse indicador, que passou de lucro a prejuízo, o que se seguiu por nova recuperação, em 59,6% de P4 para P5, ainda que insuficiente para observação de resultado positivo. Considerados os extremos da série, observou-se melhora em 47,7% no resultado operacional unitário, excluído o resultado financeiro e outras despesas, em P5, comparativamente a P1.

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

#### **7.1.7.1. Dos custos**

No caso da Marcegaglia, tendo em vista a característica de haver produtos que, após fabricados, por serem cortados ou, então, cortados e embalados, têm sua codificação de produto alterada, entendeu-se ser mais adequado, para evitar duplicações ou necessidades de ajustes complexos, informar os custos dos produtos vendidos (CPV) efetivamente realizados para o produto similar, em cada um dos períodos do dano, em vez do custo de produção.

Conforme se observou na verificação *in loco*, os relatórios contábeis da empresa relativos ao CPV detalham as informações do custeio requeridas para fins de demonstração dos dados tal qual a tabela precedente, o que não ocorre relativamente aos dados de custo de produção. Assim, para a abertura do custo de produção nas rubricas em menção, haveria necessidade de levantamento de informações diversas para posterior alocação e rateio de valores, o que distorceria os dados, além da dificuldade de se rastrearem essas informações na contabilidade da empresa.

No caso da Aperam, verificou-se que, do sistema utilizado para gerar as informações relativas ao consumo de matéria-prima na produção, constavam os custos-padrão dessa rubrica, em vez do custo real, e que não havia possibilidade de se realizar o ajuste pertinente nem outra forma de obtenção desses dados.

Em consequência, restou inviabilizada a utilização dos custos de produção por rubrica da empresa e, por conseguinte, a divulgação, ainda que em bases confidenciais, dessas informações detalhadas por rubricas.

Assim, a tabela seguinte se refere aos dados de custos do produto vendido da Marcegaglia e da Aperam, considerando-se as quantidades vendidas para fins de se obterem os valores unitários.

**Evolução dos Custos**  
Em números-índices de R\$ atualizados/t

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Custo dos Produtos Vendidos	100,0	93,7	90,3	107,2	91,9

Verificou-se que o custo unitário de tubos de aço inoxidável cresceu no interregno de P3 para P4, o equivalente a 18,7%, se reduzindo nos demais intervalos: 6,3% de P1 para P2, 3,7% de P2 para P3, e 14,2%, de P4 para P5. Ao se considerarem os extremos da série, o CPV caiu 8,1% no acumulado.

#### **7.1.7.2. Da relação custo/preço**

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

#### Participação do Custo no Preço de Venda

Período	Custo (A) (números-índices de R\$ atualizados/t)	Preço no Mercado Interno (B) (números-índices de R\$ atualizados/t)	(A) / (B) (números-índices de %)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	93,7	98,0	95,7
P3	90,3	96,7	93,4
P4	107,2	105,8	101,3
P5	91,9	97,0	94,8

A participação do custo no preço de venda diminuiu em todos os intervalos analisados, à exceção de P3 para P4, quando aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4. Nos demais intervalos, houve decréscimo nessa razão de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Relativamente a P1, a participação do custo no preço de venda no mercado interno decresceu [CONFIDENCIAL] p.p..

#### **7.1.7.3. Da comparação entre o preço do produto investigado e o similar nacional**

O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. 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, que ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência dessas importações.

A fim de se comparar o preço dos tubos de aço inoxidável importados da Malásia, da Tailândia e do Vietnã com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro.

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

O preço da indústria doméstica, para efeito de justa comparação com o preço do produto importado, foi ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas. Nesse ponto, cumpre ressaltar que essa ponderação considerou: a) a característica do CODIP referente ao grau do aço (304 ou 316), dado ser essa a única passível de identificação em todas as operações de importação constantes dos dados da RFB; e b) a categoria do cliente.

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

internação, aplicando-se o percentual de 2,2% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB. Esse percentual, a propósito, foi obtido a partir das repostas aos questionários dos importadores. Neste ponto, menciona-se que os dados reportados pela Jati foram ajustados, de modo a se excluírem valores reportados em duplicidade.

Em seguida, dividiu-se cada valor total supramencionado pelo volume total de importações objeto da investigação, a fim de se obter o valor por tonelada de cada uma dessas rubricas. Por fim, realizou-se o somatório dos valores unitários referentes ao preço de importação médio ponderado, ao Imposto de Importação, ao AFRMM e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

A tabela seguinte demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

**Subcotação do Preço das Importações das Origens Investigadas**

----	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (números-índices de R\$/t)	100,0	99,3	96,2	127,6	127,4
II (números-índices de R\$/t)	100,0	119,0	84,1	96,6	851,9
AFRMM (números-índices de R\$/t)	100,0	99,0	94,8	126,7	56,3
Despesas de internação (números-índices de R\$/t)	100,0	99,3	96,2	127,6	127,4
CIF Internado (números-índices de R\$/t)	100,0	99,5	95,9	127,2	126,8
CIF Internado (números-índices de R\$ atualizados/t)	100,0	94,1	85,2	109,8	100,3
Preço Ind. Doméstica <sup>1</sup> (números-índices de R\$ atualizados/t)	100,0	109,3	100,6	109,5	100,9
<b>Subcotação (números-índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>100,0</b>	<b>1.461,5</b>	<b>1.476,2</b>	<b>84,2</b>	<b>152,6</b>

<sup>1</sup> Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens investigadas, consideradas as categorias de clientes.

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

A despeito de o CPV ter diminuído na série analisada, ressalvado o intervalo de P3 para P4, a indústria doméstica operou em prejuízo operacional e com margens negativas de P1 até P5.

De P3 para P5, em que pese a indústria doméstica tenha aumentado seu preço de venda em 0,2%, inexistindo, portanto, depressão de preços, essa majoração foi insuficiente para acompanhar a evolução do CPV, que cresceu 1,8%. Dessa forma, houve piora na relação CPV/preço, restando caracterizada a ocorrência de supressão. Com isso, todos os resultados financeiros da Aperam e da Marcegaglia pioraram no intervalo.

### **7.1.8. Da magnitude da margem de dumping**

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping dos produtores/exportadores do produto objeto da investigação identificados em P5, da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, afetou a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável fabricados pelas empresas não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

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

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

- Grupo 1: empresas que responderam adequadamente ao questionário do produtor/exportador e tiveram suas margens de dumping apuradas individualmente;
- Grupo 2: empresas identificadas, porém não selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador; e
- Grupo 3: empresas que, embora selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador, permaneceram silentes.

Especificamente no caso na Malásia, como não houve seleção nos termos do art. 28 do Regulamento Brasileiro, foram incluídas no grupo 3 todas as empresas que não responderam ao questionário do produtor/exportador.

A tabela a seguir apresenta a distribuição das empresas identificadas nos respectivos grupos.

Malásia	<b>Grupo 1</b>	Pantech Stainless & Alloy Industries Sdn Bhd
	<b>Grupo 2</b>	-
	<b>Grupo 3</b>	Roland Gensteel Industrial (Malaysia) Sdn. Bhd
		Superinox Max Fittings Industry Sdn.Bhd
Tailândia	<b>Grupo 1</b>	Thai-German Products Public Co., Ltd.
	<b>Grupo 2</b>	Viax International Co., Ltd.
	<b>Grupo 3</b>	Eastern Metal Treinding Co., Ltd.
Vietnã	<b>Grupo 1</b>	Hoa Binh Production Trading Co., Ltd. (Inoxhoabinh Mill)
		Inox Hoa Binh Joint Stock Company (Inoxhoabinh Mill)
		Vinlong Stainless Steel (Vietnam) Co., Ltd.
	<b>Grupo 2</b>	Oss Daiduong International Joint Stock Company
		Sonha International Corporation
		Sonha Ssp Vietnam Sole Member Co., Ltd.
		Tien Dat Trade Import & Export Company Limited
	<b>Grupo 3</b>	-

Para as empresas do grupo 1, calculou-se valor normal, na condição CIF internado, a partir de suas respectivas respostas ao questionário. Utilizou-se, como ponto de partida o valor normal *ex fabrica*, considerado no cálculo da margem de dumping, atribuído às combinações CODIP/categoria de cliente/mês da venda para as quais houve exportação das empresas para o Brasil em P5. Adicionaram-se as despesas necessárias para levar a mercadoria até o porto brasileiro. Essas despesas foram apuradas com base nos dados de cada empresa e, quando necessário, nos dados de importação fornecidos pela RFB.

Também foram somados o imposto de importação, o AFRMM e as despesas de internação. Essas rubricas foram calculadas com base na mesma metodologia descrita no item 7.1.7.3, porém utilizando-se os dados relacionados especificamente às operações de cada empresa.

Especificamente no caso das empresas vietnamitas do grupo 1, utilizaram-se o valor normal *ex fabrica* e as despesas para levar a mercadoria até o porto de origem apurados para a TGPRO, porém considerando as combinações CODIP/categorias de cliente/mês da venda para as quais houve exportação do produto objeto da investigação dessas empresas para o Brasil em P5. As despesas restantes (frete e seguro internacional, imposto de importação, AFRMM e despesas de internação) foram calculadas considerando os dados das próprias empresas e os disponibilizados da RFB. [CONFIDENCIAL].

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

Os valores foram então convertidos de reais para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data de cada operação de venda.

Para as empresas do grupo 2, tanto o valor normal CIF internado quanto preço da ID foi calculado com base na média dos valores apurados para as empresas do grupo 1, ponderada pelos respectivos volumes importados.

Para as empresas do grupo 3, o valor normal, na condição FOB, foi calculado por meio da mesma metodologia utilizada para fins de início da investigação (construção a partir do custo de produção), porém com atualizações nos dados decorrentes das verificações *in loco*. O valor normal FOB foi convertido para a condição CIF internado por meio da adição do frete e do seguro internacionais, do imposto de importação, do AFRMM e das despesas de internação, apurados conforme descrito anteriormente. Já o preço da indústria doméstica para o grupo 3 também levou em conta o valor *ex fabrica* (líquido de abatimentos, frete interno, seguro interno, tributos e devoluções), porém considerando todas as operações de venda da Aperam e da Marcegaglia em P5.

Considerou-se na comparação entre os valores normais CIF internados e os preços da indústria doméstica o grau do aço do tubo exportado para o Brasil, característica identificada nos dados de importação fornecidos pela RFB.

A par 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\$ 99,30/t (noventa e nove dólares estadunidenses e trinta centavos por tonelada)** acima do preço o preço praticado pela indústria doméstica, inexistindo, nestas condições, subcotação.

### **7.1.9. Do fluxo de caixa**

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa da indústria doméstica. Tendo em vista a impossibilidade de as empresas apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de tubos de aço inoxidável, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios das peticionárias.

**Fluxo de Caixa**  
Em números-índices de mil R\$ atualizados

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais</b>	-100,0	-93,7	56,2	8,0	211,2
<b>Caixa Líquido das Atividades de Investimentos</b>	-100,0	-144,0	-71,5	-1,5	3,2
<b>Caixa Líquido das Atividades de Financiamento</b>	100,0	94,5	3,2	-5,6	-119,2
<b>Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades</b>	100,0	-141,3	244,1	-17,3	203,4

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica, inicialmente positivo em P1, caiu 241,3%, passando a ser negativo em P2. De P2 para P3, o indicador aumentou 272,7%, atingindo seu maior resultado. De P3 para P4, contudo, observou-se variação negativa de 107,1%, passando a figurar como negativo novamente em P4. Houve melhoria de 1.279% no indicador no intervalo de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série (de P1 para P5), constatou-se melhoria de 103,4% no indicador, com redução do déficit de caixa gerado pelas empresas.

#### **7.1.10. Do retorno sobre os investimentos**

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

**Retorno dos Investimentos**  
Em números-índices de mil R\$ atualizados

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Lucro Líquido (A)</b>	-100,0	-160,3	-58,8	-34,1	-145,0
<b>Ativo Total (B)</b>	100,0	107,0	107,3	96,5	80,1
<b>Retorno (A/B) (%)</b>	-100,0	-150,0	-55,0	-35,0	-180,0

A taxa de retorno sobre investimentos da indústria doméstica, negativa em todos os períodos analisados, decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2. A despeito da melhora verificada de P2 para P3 e de P3 para P4, quando a taxa aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, voltou a apresentar queda de P4 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p.. Considerando os extremos do período de análise de dano, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. do indicador em questão.

#### **7.1.11. Da capacidade de captar recursos ou investimentos**

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

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

**Capacidade de captar recursos ou investimentos**  
Em números-índices de mil R\$ atualizados

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Ativo Circulante	100,0	103,0	125,4	103,6	73,5
Ativo Realizável a Longo Prazo	100,0	137,9	44,2	48,0	45,8
Passivo Circulante	100,0	99,3	117,6	81,7	48,4
Passivo Não Circulante	100,0	125,9	99,7	91,6	126,2
Índice de Liquidez Geral	100,0	101,3	97,4	109,1	93,5
Índice de Liquidez Corrente	100,0	104,4	106,7	127,8	152,2

O índice de liquidez geral oscilou durante o período sob análise: +1,3% de P1 para P2, -3,8% de P2 para P3, 12% de P3 para P4 e -14,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, esse indicador decresceu 6,5%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, aumentou continuamente de P1 até P5, acumulando crescimento de 52,2%. Analisando-se os intervalos separadamente, os aumentos foram calculados em: 4,4% de P1 para P2, 2,1% de P2 para P3, 19,8% de P3 para P4 e 19,1% de P4 para P5.

### **7.1.12. Do crescimento da indústria doméstica**

O volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentou 2,3% e 3,7%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3, apresentando quedas consecutivas nos demais interregnos: 24,2% (P3-P4) e 10,9% (P4-P5). Considerando-se o intervalo de P1 a P5, a diminuição atingiu o patamar de 28,4%.

De P1 para P2, as vendas da indústria doméstica cresceram 2,3%, quando o mercado brasileiro aumentou 1,9%, preponderantemente como resultado do aumento das importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã (+498,3%). No período, houve decréscimo das importações das outras origens (-7,4%). Na comparação com P1, a indústria doméstica ganhou [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado brasileiro, movimento discreto frente ao comportamento das importações investigadas, que ganharam [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado.

De P2 para P3, quando já estava em vigor direito antidumping contra China e Taipé Chinês, as vendas internas da indústria doméstica cresceram 3,7% e ganharam [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado brasileiro, ao passo que as importações das outras origens caíram 31,4% e perderam [CONFIDENCIAL]p.p. em participação. Nesse intervalo, verificou-se aumento de 290,6% ([CONFIDENCIAL]t) no volume importado das origens investigadas, cuja participação no mercado brasileiro cresceu [CONFIDENCIAL]p.p..

De P3 para P4 esse cenário se modifica, vez que o mercado brasileiro sofre 10,3% de retração. Nesse intervalo, na contramão da indústria doméstica, que sofreu 24,2% de redução em suas vendas internas, e das outras origens, cujas importações caíram 60,8%, as importações das origens investigadas conseguiram crescer 101,7%, atingindo, em P4, seu maior nível ([CONFIDENCIAL]t) no período de análise de dano. De P3 para P4, a indústria doméstica perdeu [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado, as importações das outras origens, [CONFIDENCIAL]p.p., enquanto as importações investigadas responderam por [CONFIDENCIAL]% do mercado em P4, dado o incremento de participação de [CONFIDENCIAL]p.p., comparativamente a P3.

De P4 para P5, o mercado brasileiro apresentou a retração mais significativa de todo o período de análise, de 37,5%, de modo que o menor volume foi verificado em P5. Nesse interregno, caíram tanto as

vendas da indústria doméstica (-10,9%, [CONFIDENCIAL]t), quanto as importações das origens investigadas (-54,4%, [CONFIDENCIAL]t) e das demais (-68,7%, [CONFIDENCIAL]t), que já vinham declinando desde P1. No intervalo em destaque, a indústria doméstica logrou ganhar [CONFIDENCIAL]p.p. em participação no mercado, ao passo que as importações investigadas e as outras origens perderam, respectivamente, [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p. em participação.

Durante o período de análise de dano, de P1 para P5, quando o mercado brasileiro retraiu 41,2%, as importações investigadas cresceram 2.049%, enquanto as vendas da indústria doméstica e as importações das outras origens caíram, no mesmo período, respectivamente 28,4% e 92,2%. Em termos de participação no mercado, as vendas da indústria doméstica ganharam [CONFIDENCIAL]p.p. e as importações investigadas, [CONFIDENCIAL]p.p., frente à queda de [CONFIDENCIAL]p.p. na participação das importações das outras origens em P5, na comparação com P1. Considerados P1 até P5, a indústria doméstica encolheu em termos absolutos, mas não em termos relativos.

Merece destaque, nesse ponto, análise do crescimento da indústria doméstica em P4, comparativamente a P1. Com efeito, deve-se ponderar que, a despeito do impacto positivo, sobre seus indicadores, advindo da aplicação de medida antidumping sobre as importações de China e Taipé Chinês, o cenário de dano experimentado pelos produtores nacionais em P4 é ainda mais severo que aquele verificado em P1. Houve queda nas vendas no mercado interno (-19,7%), com perda de [CONFIDENCIAL]p.p. em participação no mercado. Nesse interregno, quando o mercado se retraiu 5,8%, as importações das origens investigadas cresceram 4.613%, ganhando [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado, quando as demais importações perderam [CONFIDENCIAL]p.p., caindo 75,1% em termos de volume. Comparativamente a P1, a indústria doméstica encolheu, em P4, tanto em termos absolutos, quanto relativos.

## **7.2. Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica**

A análise da evolução dos indicadores da indústria doméstica deve se dar período a período, vez que considerações embasadas em avaliações de pontas do período prejudicariam a determinação do impacto das importações originárias de Malásia, Tailândia e Vietnã.

De início, frise-se que, em P1 e P2, a indústria doméstica já enfrentava quadro de prejuízo em seus indicadores de rentabilidade, sobremaneira decorrente da concorrência desleal com os produtos originários de China e Taipé Chinês a preços de dumping. Com efeito, àquela época, as importações de tubos de aço inoxidável dessas origens eram responsáveis por [CONFIDENCIAL]% das importações, em P1, e [CONFIDENCIAL]% desse volume em P2, enquanto as importações originárias da China, da Malásia e do Vietnã representavam somente [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente. As importações investigadas, porém, cresceram a tal ponto desde P1 que, em P3, já respondiam por [CONFIDENCIAL]% do volume importado. Esse crescimento das importações das origens investigadas, que, até P3, deslocaram principalmente as importações anteriormente oriundas da China e de Taipé Chinês, em P4 passaram a afetar também o desempenho da indústria doméstica, causando nova deterioração em seus indicadores. Em P4, período em que os indicadores de dano da indústria doméstica estavam significativamente comprometidos, essas importações já respondiam por [CONFIDENCIAL]% daquele volume e, em P5, perfaziam [CONFIDENCIAL]% do total importado.

Com efeito, de P1 para P2, a indústria doméstica apresentou aumentos de 2,3% e 4,8%, respectivamente, em suas vendas internas e produção, interregno em que os estoques também se elevaram em 53,5%, ocasionando aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. na relação estoque/produção. O preço caiu 2% e o CPV, 6,3%, com queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação custo/preço. A indústria doméstica

operou com relação custo/preço de [CONFIDENCIAL] % em P1. Malgrado esse indicador tenha melhorado para [CONFIDENCIAL] % em P2, tal avanço ainda não foi suficiente para fazer com que a receita líquida superasse o CPV e as despesas operacionais. A despeito de o resultado bruto unitário ter melhorado em 233,9%, passando de prejuízo em P1 a lucro em P2, os resultados operacionais unitários permaneceram em patamares de prejuízo, com as respectivas margens negativadas. O resultado operacional unitário melhorou 39,2% e a margem, [CONFIDENCIAL] p.p.. Desconsiderado o resultado financeiro, o prejuízo operacional decresceu 28% e a margem, [CONFIDENCIAL] p.p.. Ao se desconsiderarem, também, as outras despesas, esse resultado melhorou 61,5% e a margem respectiva, [CONFIDENCIAL] p.p.. De P1 para P2, o número de empregados ligados à produção cresceu 1,8%, mas a massa salarial respectiva caiu 1,5%.

De P2 para P3, a indústria doméstica logrou apresentar relativa melhora em seus indicadores de desempenho. Majorou seu volume de vendas internas em 3,7%, o que fez com que sua participação no mercado brasileiro aumentasse [CONFIDENCIAL]p.p.. A produção cresceu 6,9% e os estoques, 54,1%, com aumento de [CONFIDENCIAL]p.p. na relação estoque/produção. O preço caiu 1,3% e o CPV, 3,7%, com queda de [CONFIDENCIAL] p.p. na relação custo/preço. Com efeito, em P3, ocorre elevação de todos os resultados da indústria doméstica, sendo este o único período em que esta opera com resultados bruto e operacional (excluídas as despesas e receitas financeiras e as outras despesas e receitas operacionais) positivos. As melhorias nos resultados unitários, de P2 para P3, equivaleram a: 83,5% (resultado bruto), 44,4% (resultado operacional), 78,8% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 103,4% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Esse comportamento, aliado ao crescimento do volume de vendas, fez com que as respectivas massas e margens de lucro também se incrementassem no período. De P2 para P3, o número de empregados ligados à produção caiu 3% e a massa salarial, 8,2%.

Já em P4, a indústria doméstica viu sua participação nesse mercado ser reduzida de [CONFIDENCIAL]% para [CONFIDENCIAL]% (queda de [CONFIDENCIAL]p.p.). Simultaneamente, de P3 para P4, houve redução de 24,2% no volume de vendas da indústria doméstica. Quanto aos indicadores de rentabilidade, estes passam a ser todos negativos em P4, em decorrência das seguintes contrações observadas em relação ao período anterior: 167,4% (resultado bruto unitário), 213,2% (resultado operacional unitário), 697,8% (resultado operacional unitário exceto resultado financeiro) e 10.040,2% (resultado operacional unitário exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). No intervalo, também evidenciam desempenhos negativos os seguintes indicadores: número de empregados relacionados à produção (redução de 20,1%), volume de produção do produto similar doméstico (queda de 27,7%) e relação custo/preço (piora de [CONFIDENCIAL] p.p.). Não se pode olvidar que, de P3 para P4 (assim como de P4 para P5) constatou-se contração do mercado brasileiro, de modo que as vendas da indústria doméstica caíram não somente em termos absolutos, mas também em relação à sua participação no mercado. Os efeitos da contração são tratados no item 8.4.

De P4 para P5, a indústria doméstica obteve, novamente, relativa recuperação, porém ainda insuficiente para retomar os patamares observados em P3 e para fazer com que apresentasse resultados positivos. Em que pese a diminuição de 10,9% no volume de vendas da indústria doméstica em P5, na comparação com P4, sua participação no mercado brasileiro cresceu [CONFIDENCIAL]p.p., atingindo [CONFIDENCIAL]%. Apesar da redução no preço de vendas no período (8,4%), a relação custo/preço apresentou melhora de [CONFIDENCIAL] p.p., devido à queda mais acentuada havida no CPV (14,2%). Os resultados unitários da indústria doméstica, por sua vez, apresentaram os seguintes aumentos: 200,8% (resultado bruto), 23% (resultado operacional), 59,5% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 59,6% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Mesmo assim, à exceção do resultado bruto, todos esses resultados revelaram-se negativos em P5. As

massas e as margens de lucro no período também apresentaram comportamento análogo, evidenciando melhora no resultado das empresas, porém ainda negativos (mais uma vez, à exceção do resultado bruto).

Por fim, ao se comparar o desempenho econômico-financeiro da indústria doméstica em P5 com aquele observado em P3, constata-se que a melhora havida de P4 para P5 ainda não foi suficiente para que esta se recuperasse do quadro de dano ocasionado pelas importações a preços de dumping. De P3 para P5, o volume de vendas da indústria doméstica se reduziu em 32,5%. Não obstante, dada a contração no mercado brasileiro, a participação da indústria doméstica na demanda aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.. A relação custo/preço no período piorou [CONFIDENCIAL] p.p. Com isso, seus resultados unitários revelaram as seguintes diminuições: 32,1% (resultado bruto), 141,1% (resultado operacional), 223,1% (resultado operacional exceto resultado financeiro) e 4.119,4% (resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais). Todos esses resultados, com exceção do resultado bruto, passaram a ser negativos em P5. As margens e massas de lucro também apresentaram comportamento similar. Ademais, de P3 para P5, verificaram-se os seguintes níveis de deterioração nos indicadores: produção do produto similar (28,2%), capacidade instalada efetiva (15,7%) e seu grau de ocupação ([CONFIDENCIAL] p.p.), estoques (queda de 0,5%), relação estoque final/produção (aumento de [CONFIDENCIAL] p.p.), número de empregados ligados à produção (queda de 12,8%) e massa salarial dos empregados ligados à produção (redução de 11,8%).

### **7.3. Das manifestações a respeito do dano**

Acerca da comparação entre o preço do produto investigado e o similar nacional, a APRODINOX alegou, em 3 de agosto de 2017, que deveriam ser efetuados ajustes de modo a refletir o hiato temporal existente entre a data da compra da mercadoria importada e o seu respectivo desembaraço. Segundo a associação, poder-se-ia assumir, “por hipótese” um intervalo médio de 150 dias entre a compra e o desembaraço do produto objeto da investigação. Já para a indústria doméstica, assumiu, “também por hipótese e simplicidade” que a data da compra coincidiria com a data da entrega. Assim, admitindo os intervalos anteriores, sugeriu que o preço das importações desembaraçadas de outubro de 2015 a setembro de 2016 fosse comparado com as vendas da indústria doméstica realizadas entre abril de 2015 e maio de 2016.

Quanto ao preço de venda da indústria doméstica, a associação chamou atenção para a variação positiva de 0,3% de P3 para P5.

No tocante à capacidade instalada da indústria doméstica, a APRODINOX questionou a metodologia adotada pela Aperam para apuração de sua capacidade efetiva. A Aperam calculou este indicador a partir da multiplicação por doze, em cada período, da maior produção mensal verificada. Segundo a APRODINOX, tal metodologia não refletiria os momentos de indisponibilidade dos equipamentos, como tempos de parada, de *setup* e de manutenção, resultando, portanto, em capacidade e ociosidade superestimadas.

Por outro lado, a metodologia adotada pela Marcegaglia refletiria adequadamente a realidade da indústria doméstica. Segundo a associação, “o procedimento adotado pela Marcegaglia, descrito no § 223 do Parecer de abertura, reflete justamente esse entendimento. A capacidade efetiva subtrai da capacidade nominal os tempos de parada, de *setup*, de manutenção, entre outros momentos de indisponibilidade dos equipamentos”.

Em 30 de agosto de 2017, a indústria doméstica ofereceu contrarrazões quanto à existência de dano material. Neste sentido, destacou que o aumento de 0,3% no preço de venda do produto similar doméstico

foi acompanhado de elevação mais significativa no custo de produção, o que teria ocasionado deterioração de todas as margens de rentabilidade no período.

No que tange à defasagem temporal proposta pela APRODINOX para a subcotação, a indústria doméstica alegou que, além de também haver produção doméstica contra pedido, não haveria nenhuma informação que corroborasse os prazos hipotéticos apresentados.

Sobre a metodologia de cálculo da capacidade instalada efetiva da Aperam, a indústria doméstica lembrou que a metodologia teria sido verificada e aceita pela autoridade investigadora. Ademais, uma vez que foram considerados volumes de produção mensais, e não diários, os tempos de parada já estariam considerados no cálculo, pois não se esperaria que a produção de um mês completo ocorresse sem qualquer necessidade de interrupção para manutenção, trocas de **setups** e perdas de eficiência.

#### **7.4. Dos comentários acerca das manifestações a respeito do dano**

A APRODINOX sugeriu ajuste na comparação entre o preço do produto objeto da investigação, internado no Brasil, e o preço da indústria doméstica, levando em conta o intervalo temporal existente entre a venda daquele no exterior e o seu desembarque no Brasil. Segundo o raciocínio da parte, ao se compararem vendas da indústria doméstica de um dado período com importações desembaraçadas no mesmo período estar-se-ia incorrendo em imprecisão, uma vez que a decisão do importador entre adquirir o produto nacional ou o importado teria se dado na data da venda, e não do desembarque. Dessa forma, os períodos utilizados para selecionar as vendas da indústria doméstica deveriam corresponder aos períodos em que ocorreram os desembaraços das importações, porém deduzidos de uma defasagem. Essa defasagem, que “por hipótese” corresponderia a 150 dias, equivaleria à diferença entre a venda no exterior e seu desembarque no Brasil.

A partir das respostas ao questionário do importador, buscou-se averiguar quais seriam, de fato, os intervalos existentes entre a venda do produto objeto da investigação e seu desembarque. Esses intervalos, estimados por meio das diferenças entre as datas do embarque e do desembarque, corresponderam aos seguintes valores médios: 33 dias para a Malásia, 36 dias para a Tailândia e 40 dias para o Vietnã.

Dessa forma, atendendo ao pleito da parte, realizou-se comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o similar doméstico, levando-se em conta as defasagens apuradas por origem. Essas defasagens também foram consideradas para o cálculo dos índices médios de preços utilizados para a atualização dos valores. O cotejo sob comento foi efetuado somente de P2 a P5, uma vez que os dados defasados da indústria doméstica para comparação com as mercadorias desembaraçadas em P1 demandariam operações anteriores a 1º de outubro de 2011, as quais não se encontram disponíveis para análise.

Afora as especificidades mencionadas anteriormente, o exercício seguiu a mesma metodologia descrita no item 7.1.7.3. A tabela a seguir demonstra os resultados alcançados.

**Subcotação das Origens Investigadas com Defasagem Temporal (em números-índices de R\$)**

	P2	P3	P4	P5
CIF	100,0	96,9	128,5	128,3
Imposto de Importação	100,0	95,8	128,0	128,3
AFRMM	100,0	70,6	81,2	60,8
Despesas de Internação	100,0	96,9	128,5	128,3
CIF Internado	100,0	96,4	127,9	127,4
CIF Internado R\$ atualizados/t	100,0	90,5	116,7	106,6
Preço Ind. Doméstica R\$ atualizados/t	100,0	90,4	100,5	90,7
<b>Subcotação R\$ atualizados/t</b>	<b>100,0</b>	<b>89,9</b>	<b>6,6</b>	<b>-1,3</b>

Como se observa a partir do resultado apresentado, ao se defasarem os períodos de venda da indústria doméstica, foi constatada subcotação em P2, P3 e P4, inexistindo, porém, em P5.

Um aspecto que não pode ser negligenciado, neste ponto, é que a indústria doméstica, ao longo de todo o período de análise de dano, apresentou todas as suas margens de lucro operacional negativas (com exceção da margem operacional, excluídos o resultado financeiro e as outras despesas e receitas operacionais de P3, a qual equivaleu a [CONFIDENCIAL] %). Dessa forma, o preço praticado pela Aperam e pela Marcegaglia no período foi insuficiente para cobrir seu CPV e suas despesas operacionais em conjunto, seja considerando, seja desconsiderando o resultado financeiro e as outras despesas e receitas operacionais.

O Artigo 3.2 do Acordo Antidumping determina que a autoridade investigadora deve “considerar”, na análise do efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica, se houve subcotação de preços “ou” se as importações a preços de dumping tiveram por consequência a depressão ou a supressão dos preços da indústria doméstica. Ademais, em sua sentença final, o Acordo esclarece que “*no one or several of these factors can necessarily give decisive guidance*”.

Posta assim a questão, entende-se que a ausência de subcotação em P5, por si, não permite concluir pela ausência de efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica, especialmente considerando a situação de prejuízo operacional vivenciada por esta no período.

Neste mesmo sentido, o Órgão de Solução de Controvérsias já se pronunciou, em mais de uma ocasião, acerca da prescindibilidade de se efetuar determinação positiva sobre a existência de subcotação para se concluir quanto aos efeitos das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica. Confira-se, a título de exemplificação, o que o Painel afirmou no caso *European Communities - Antidumping Measure on Farmed Salmon from Norway (EC - Salmon)*:

*It is clear that the text of Article 3.2 provides no methodological guidance as to how an investigating authority is to "consider" whether there has been significant price undercutting. It is also clear that while the question of significant price undercutting must be considered, a finding of significant price undercutting is not necessary to a finding that dumped imports have had an effect on prices [...] (para. 7.638)*

De modo análogo, no caso *Korea – Anti-Dumping Duties on Imports of Certain Paper from Indonesia (WT/DS312)*, o Painel assim decidiu:

*Article 3.1 provides that an injury determination under the Agreement requires an examination of (a) the volume of dumped imports, (b) effect of dumped imports on the prices of the domestic industry and (c) the consequent impact of these imports on the domestic industry in the importing country. Article 3.2*

*sets out details pertaining to the examination of the volume of dumped imports and their impact on the domestic industry's prices. Regarding the price analysis, Article 3.2 stipulates that the IA has to consider whether dumped imports have had one of the three possible effects on the prices of the domestic industry: (a) significant price undercutting, (b) significant price depression or (c) significant price suppression. In our view, what Article 3.2 requires is that the IA consider whether or not any of these three price effects are present in a given investigation. It does not, however, require that a determination be made in this regard. Finally, we note that the last sentence of Article 3.2 mentions that no one or several of these three injury factors can necessarily give decisive guidance. That is, even if the IA finds certain positive trends with respect to some of these factors, it can nevertheless reach the conclusion that there is injury, provided that that decision is premised on positive evidence and reflects an objective examination of the evidence as required by Article 3.1 of the Agreement. (para. 7.242)*

[...]

*One initial issue raised in these proceedings with respect to the KTC's price analysis is whether, in an investigation where the prices of dumped imports were above, or equal to, those of the domestic industry in certain segments of the injury POI, the IA is precluded from finding that dumped imports had a negative effect on the domestic industry's prices. In our view, as long as the IA's analysis conforms to the requirements of Article 3.1 of the Agreement, that is, an objective examination based on positive evidence, changes in the relative levels of prices of dumped imports and the domestic industry during the POI do not necessarily preclude the IA from concluding that dumped imports had negative effects on prices. We therefore do not agree with Indonesia's argument that because the prices of dumped imports remained above, or equal to, those of the domestic industry in certain segments of the POI, the KTC could not conclude that the Korean industry was suffering material injury. [...] (para. 7.243)*

Constatou-se, ademais, que houve supressão dos preços da indústria doméstica em P5, especialmente se comparado a P3 (período a partir do qual a indústria doméstica encontrava-se protegida contra as importações a preços de dumping originárias da China e de Taipé Chinês). Além disso, a ausência de subcotação em P5 deve-se, em grande medida, ao fato de a indústria doméstica não haver conseguido praticar preços suficientes para operar em situação de lucro operacional.

Acerca da elevação no preço de venda da indústria doméstica, de P3 para P5, deve-se lembrar que esta foi acompanhada de majoração mais significativa no CPV, o que fez com que todas as margens de lucro das empresas (Aperam e Marcegaglia) piorassem.

Quanto ao cálculo da capacidade instalada efetiva da Aperam, cumpre assinalar que nem o Acordo Antidumping, em seu Artigo 3.4, nem o Decreto nº 8.058, em seu art. 30, § 3º, I, "g", especificam qual metodologia deve ser utilizada para sua mensuração. O que se dever ter em mente, conforme estipulado no Artigo 3.1 do Acordo Antidumping, é que a determinação de dano deverá se basear em evidências positivas e envolver exame objetivo (i) do volume das importações a preços de dumping e seu efeito no mercado doméstico do produto similar e (ii) do consequente impacto dessas importações nos produtores domésticos de tais produtos.

Assim, tem-se aceito metodologias variadas para apuração da capacidade instalada efetiva, desde que se baseiem em evidências positivas e permitam um exame objetivo impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica, principalmente em se tratando de linhas multipropósito, ou seja, que produzem não somente o produto similar doméstico, mas também outros bens.

A capacidade instalada reportada pela Aperam foi considerada apropriada. Em que pesa na fórmula matemática não haverem sido incluídos os tempos de parada das máquinas, o próprio nível de produção

observado é influenciado por essas interrupções, como afirmado pela indústria doméstica em sua manifestação de 30 de agosto de 2017.

Além disso, não parece ser a metodologia adotada a responsável pelo elevado nível de ociosidade. Com efeito, [CONFIDENCIAL].

De toda sorte, a fim de se estimar o comportamento da indústria doméstica caso a capacidade da Aperam não houvesse sido determinada pelo volume máximo de produção, calculou-se, para cada linha de produção da empresa, operante de P1 a P5 da atual investigação (outubro de 2011 a setembro de 2016), a capacidade efetiva apurada para P5 da investigação encerrada por meio da Resolução CAMEX no 59, de 24 de julho de 2013 (contra exportações originárias da China e de Taipé Chinês), referente ao mesmo produto. Lembre-se que, naquela investigação, a capacidade instalada da Aperam foi calculada, conforme descrito no item 6.1.1 da aludida resolução, “considerando-se: i) o mix de produção para cada equipamento produtivo em função dos diâmetros, espessuras e normas produzidas; ii) o rendimento e eficiência de cada equipamento; iii) a padronização das velocidades de produção por diâmetro, espessura e norma do tubo; iv) o calendário de produção padrão, como o total de dias e horas produzidas por ano; v) o cálculo da capacidade por equipamento; e, vi) a somatória da capacidade de todos os equipamentos de produção”.

Especificamente para a linha formadora [CONFIDENCIAL], conforme consta do relatório da verificação in loco realizada na Aperam de 21 a 25 de janeiro de 2013, à época, [CONFIDENCIAL]. Logo, exclusivamente para essa linha, manteve-se a capacidade calculada com base no volume máximo de produção.

Ademais, conforme dados verificados in loco na empresa, [CONFIDENCIAL].

A tabela a seguir demonstra a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica e seu grau de ocupação, considerando o recálculo efetuado para a Aperam, conforme descrito anteriormente.

**Capacidade Instalada Recalculada, Produção e Grau de Ocupação  
(em números-índices de t e de %)**

	<b>Capacidade Instalada Efetiva</b>	<b>Produção (Produto Similar)</b>	<b>Produção (Outros Produtos)</b>	<b>Grau de ocupação (%)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	95,8	104,8	100,5	108,0
<b>P3</b>	135,0	112,0	99,1	79,9
<b>P4</b>	118,3	81,0	49,9	60,1
<b>P5</b>	121,3	80,4	47,0	57,5

Como se observa, após a alteração na metodologia de cálculo da capacidade instalada da Aperam, o grau de ocupação da indústria doméstica seguiu, de P1 a P4, a mesma tendência já observada anteriormente. Com efeito, no período, observaram-se os seguintes movimentos: [CONFIDENCIAL]. De P4 para P5, porém, houve reversão da tendência original. [CONFIDENCIAL].

Não obstante, ainda assim, manteve-se o significativo grau de ociosidade já observado. Quanto ao comportamento do grau de ocupação da capacidade instalada, este revelou-se, em P5, o menor de toda a série analisada.

Portanto, malgrado se repise a adequabilidade da metodologia adotada pela Aperam, a alteração proposta pela APRODINOX não altera a conclusão acerca do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica.

### **7.5. Da conclusão preliminar a respeito do dano**

Por meio da análise dos dados apresentados, percebe-se clara deterioração de grande parte dos indicadores da indústria doméstica, particularmente os relacionados ao custo dos produtos vendidos e aos resultados e margens de lucro, os quais foram, em sua maioria, negativos ao longo de todo o período de análise de dano.

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

## **8. DA CAUSALIDADE**

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

### **8.1. Do impacto das importações sobre a indústria doméstica**

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

Previamente à análise em menção, cumpre reiterar que, a partir de 29 de julho de 2013, ou seja, quarto trimestre de P2, houve aplicação de direito antidumping definitivo sobre as importações brasileiras originárias da China e de Taipé Chinês. Ressalta-se que o volume destas importações a preços de dumping, conforme concluiu a investigação encerrada pela Resolução CAMEX nº 59, de 2013, era ainda bastante elevado em P1 e P2, o que só se modificou, de modo relevante, com a aplicação do direito. Com efeito, essas importações caíram 21,4% de P1 para P2, 37,1% de P2 para P3, 69,3% de P3 para P4 e 80,4% de P4 para P5, havendo decréscimo acumulado, em P5, de 97%, em comparação com P1. Observou-se que os tubos de aço inoxidável originários da China e de Taipé Chinês foram exportados, em todos os períodos, à exceção de P2 e P3, a preços superiores àqueles praticados pelas origens ora sob investigação.

A partir dos dados apresentados nos itens 6 e 7, é possível observar que as importações investigadas cresceram durante o período de análise de dano, de P1 para P5, alcançando aumento acumulado de 2.049%, enquanto as vendas da indústria doméstica caíram, no mesmo período, 28,4%. Ademais, essas mesmas importações estiveram subcotadas, em relação ao preço praticado de vendas no mercado interno, em todo o período de investigação de dano e de P2 a P4, ao se considerar a defasagem temporal, detalhada no item 7.4. Concomitantemente ao crescimento das importações do produto objeto da investigação, constatou-se supressão no preço da indústria doméstica, especialmente em se considerando o intervalo de P3 a P5, quando a indústria doméstica já estava protegida das importações a preços de dumping originárias da China e de Taipé Chinês.

Na sequência, detalha-se o impacto das importações a preços de dumping sobre a evolução dos indicadores da indústria doméstica, período a período.

De P1 para P2, o mercado brasileiro aumentou 1,9%, preponderantemente como resultado do aumento das importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã (+498,3%), a despeito de as vendas da indústria doméstica também terem crescido (2,3%) e do decréscimo das importações das outras origens (-7,4%).

Apesar de a indústria doméstica ter produzido volume 4,8% maior em P2, na comparação com P1, e ter aumentado suas vendas ([CONFIDENCIAL]t) no intervalo, o ganho de participação no mercado brasileiro, equivalente a [CONFIDENCIAL]p.p., mostrou-se discreto frente ao comportamento das importações investigadas, que cresceram 498,3% ([CONFIDENCIAL]t) e ganharam [CONFIDENCIAL]p.p. de participação no mercado. Nesse interregno, os estoques da indústria doméstica cresceram 53,5%, de modo que a relação estoque/produção aumentou [CONFIDENCIAL]p.p..

Com efeito, de P1 para P2, a indústria doméstica era ainda fortemente impactada pelas importações a preços de dumping originárias de China e Taipé Chinês. O mencionado aumento nas vendas internas ocorreu às expensas de redução dos preços (-2%), favorecido pela queda dos custos em 6,3%, o que ainda se mostrou insuficiente para que a indústria operasse com lucro operacional e margens positivas.

Pontua-se que o dano à indústria doméstica se traduziu, dentre outros fatores, em operação em prejuízo tanto em P1 quanto em P2, a despeito da melhora em 39,2% no resultado operacional unitário de um período para o outro, e aumento da margem operacional em [CONFIDENCIAL] p.p., a qual se manteve negativa em ambos os períodos. Além disso, desconsiderando-se o resultado financeiro, resultado operacional e a margem operacional, cresceram 28% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, o que foi insuficiente que a indústria doméstica não experimentasse prejuízo e margem negativa tanto em P1 quanto P2, a despeito tanto da queda do CPV (-6,3%) quanto da relação custo/preço ([CONFIDENCIAL] p.p.).

No mesmo interregno, o preço CIF internado ponderado nesse intervalo caiu 5,9%, estando subcotado em relação ao preço ponderado da indústria doméstica em P2, a despeito de este ter crescido 9,3%. De P1 para P2, a subcotação se aprofundou, aumentando 1.361,5%.

Já de P2 para P3, quando já estava em vigor direito antidumping contra China e Taipé Chinês, verificou-se aumento de 290,6% ([CONFIDENCIAL]t) no volume importado das origens investigadas, cuja participação no mercado brasileiro cresceu [CONFIDENCIAL]p.p.. As outras origens, por sua vez, perderam [CONFIDENCIAL]p.p. em participação. A melhora em indicadores da indústria doméstica, observada nesse intervalo, pode ser creditada à eficácia do direito aplicado. Essa melhora, contudo, mostrava-se ainda insuficiente para que houvesse lucro operacional, bem como margem operacional positiva.

O mercado brasileiro cresceu 3%, e as vendas internas e a produção aumentaram, respectivamente, 3,7% e 6,9%, de modo que se vislumbrou oportunidade de incremento da capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, que cresceu 40,3% de P2 para P3.

Houve melhora no resultado operacional unitário de um período para o outro em 44,4%, e aumento em [CONFIDENCIAL] p.p. na margem operacional, a qual permaneceu negativa em ambos os períodos. Em se desconsiderando o resultado financeiro, resultado operacional e a margem operacional, cresceram 78,8% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, fôlego ainda insuficiente para que a indústria doméstica experimentasse lucro e margem positiva em P2 e P3. Porém, se desconsideradas as outras

despesas e o resultado financeiro, após crescimento, de P2 para P3, de 103,4% e [CONFIDENCIAL] p.p. no resultado operacional e na margem, respectivamente, verificou-se, em P3, lucro operacional e margem positiva. Convém mencionar, ainda, que, no interregno em menção, houve queda do custo de produção em 6,3%, acompanhado por redução no preço de venda (-1,3%), de modo que a relação custo/preço caiu [CONFIDENCIAL] p.p. em P3, comparativamente a P2.

O fôlego experimentado pela indústria doméstica, entretanto, já se via ameaçado pela nova redução do preço CIF internado ponderado das importações investigadas, de 9,5%, proporcionalmente maior que o decréscimo do preço ponderado da indústria doméstica, de 7,9%, de P2 para P3. No intervalo, a subcotação cresceu 1%. Se considerada a subcotação defasada, esse indicador decresceu 10,1% em P3, relativamente a P2.

De P3 para P4 esse cenário se modifica. O mercado brasileiro sofre 10,3% de retração e as importações das origens investigadas conseguem crescer 101,7%, atingindo, em P4, seu maior nível ([CONFIDENCIAL]t) no período de análise de dano. Nesse intervalo, a indústria doméstica perdeu [CONFIDENCIAL] p.p. de participação no mercado, enquanto as importações investigadas respondiam por [CONFIDENCIAL]% do mercado, dado o incremento de participação de [CONFIDENCIAL]p.p. De P3 para P4, as importações das outras origens perderam [CONFIDENCIAL]p.p. em participação no mercado.

Nesse interregno, os indicadores da indústria doméstica se deterioraram de modo relevante. As vendas no mercado interno caíram 24,2% e a produção, 27,7%. Os estoques caíram 2,5%, mas a relação estoque/produção cresceu [CONFIDENCIAL]p.. O resultado bruto unitário caiu 167,4%, passando de lucro em P3 a prejuízo em P4, e a margem bruta, em decorrência de queda de [CONFIDENCIAL] p.p., negativou-se de P3 para P4. O prejuízo operacional unitário, por seu turno, se aprofundou em 213,2%, sendo que a margem operacional, já negativa em P3, se reduziu em [CONFIDENCIAL] p.p.. Exetuado o resultado financeiro, resultado operacional e sua respectiva margem, já condizentes com prejuízo e negativada, nessa ordem, também tiveram queda, de 697,8% e [CONFIDENCIAL] p.p, respectivamente. Desconsiderando-se resultado financeiro e outras despesas operacionais, o resultado operacional deteriorou-se em 10.040,2% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, passando de lucro a prejuízo e negativando-se, nessa ordem, em P4, na comparação com P3.

Ainda de P3 para P4, houve elevação do custo em 18,7%, não acompanhado por elevação proporcional no preço de venda (9,4%), de modo que a relação custo/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P4 comparativamente a P3. Nesse interregno, notou-se supressão do preço da indústria doméstica.

A piora dos indicadores de resultado da indústria doméstica se deu a despeito do aumento (+28,9%), de P3 para P4, do preço CIF internado ponderado das importações das origens investigadas, quando o preço ponderado da indústria doméstica cresceu apenas 8,9%. Em P4, a subcotação decresceu 94,3% em relação a P3 e, considerando-se a defasagem temporal desse indicador, houve também redução, equivalente a 92,6%.

Por fim, de P4 para P5, o mercado brasileiro apresentou a retração mais significativa de todo o período de análise, de 37,5%, de modo que o menor volume foi verificado em P5. Nesse interregno, caíram tanto as vendas da indústria doméstica (-10,9%, [CONFIDENCIAL]t), quanto as importações das origens investigadas (-54,4%, [CONFIDENCIAL]t) e das demais (-68,7%, [CONFIDENCIAL]t), que já vinham declinando desde P1. No intervalo em destaque, a indústria doméstica logrou ganhar [CONFIDENCIAL]p.p. em participação no mercado, à custa de redução em 8,4% dos preços praticados, ao passo que as importações investigadas e as outras origens perderam, respectivamente, [CONFIDENCIAL]p.p. e [CONFIDENCIAL]p.p. em participação.

Nesse intervalo, a produção caiu 0,7% e a receita líquida, 18,4%. Considerada a queda de 14,2% dos custos e da relação preço/custo em [CONFIDENCIAL] p.p., houve melhora dos resultados e margens operacionais, insuficientes, porém, para se reverterem os quadros de prejuízo e de margens negativadas. A avaliação dos indicadores mostrou que resultado operacional e respectiva margem melhoraram em 23% e [CONFIDENCIAL] p.p.; resultado operacional exceto resultado financeiro e respectiva margem, em 59,5% e [CONFIDENCIAL] p.p.; e resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais e respectiva margem, em 59,6% e [CONFIDENCIAL] p.p..

O preço CIF internado ponderado das importações investigadas caiu 8,7%, queda superior à do preço ponderado da indústria doméstica, que se reduziu em 7,9%. De P4 para P5, a subcotação cresceu 81,2%. Ao se considerar a defasagem temporal, quando não se verifica subcotação em P5, observou-se redução de 120,4% nesse indicador, na comparação com P4.

Deve-se ponderar que, a despeito do impacto positivo, sobre indicadores da indústria doméstica, advindo da aplicação de medida antidumping sobre as importações de China e Taipé Chinês, o cenário de dano experimentado pelos produtores nacionais em P4 é ainda mais severo que aquele verificado em P1.

Analizando-se de P1 para P4, houve queda nas vendas no mercado interno (-19,7%) e na produção (-19%). Em P4, houve piora do resultado bruto unitário em 65,7%, com aprofundamento do prejuízo, bem como redução de [CONFIDENCIAL] p.p. na margem bruta, já negativa. Prejuízo operacional unitário também se deteriorou (-5,9%), embora a respectiva margem não tenha se alterado. Desconsiderando-se o resultado financeiro, resultado operacional unitário e a margem operacional, decresceram 21,8% e [CONFIDENCIAL] p.p., respectivamente, e também se mantiveram como prejuízo e negativa. Ao se excluírem, além do resultado financeiro, as outras despesas, o prejuízo operacional unitário piorou 29,3%, e a margem negativa correspondente decresceu [CONFIDENCIAL] p.p..

Com efeito, de P1 para P4, o agravamento dos prejuízos bruto e operacional da indústria doméstica, acompanhado da deterioração dos seus demais indicadores, implica quadro de dano, vez que não se entende que seja razoável supor que a normalidade de determinado negócio é a operação em prejuízo. Ademais, entre um prejuízo e outro a indústria doméstica não só logrou recuperar sua lucratividade como voltou a perdê-la e de modo ainda mais significativo. Ademais, verificou-se a existência de que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação das importações do produto objeto da investigação.

Em suma, da análise dos indicadores da indústria doméstica se conclui que, em P1 e P2, o quadro de dano estaria preponderantemente associado à concorrência desleal entre o produto similar doméstico e os importados originários de China e Taipé Chinês a preços de dumping. Com a aplicação do direito antidumping, a partir do último trimestre de P2, a indústria logrou recuperação relativa em seus indicadores de rentabilidade, atingindo sua melhor performance em P3. A partir deste período, porém, as importações das origens investigadas, crescentes desde P1, ultrapassam, em volume, as importações de China e Taipé.

A despeito da aparente influência das importações do produto objeto da investigação na situação de dano material suportado pela indústria doméstica, principalmente de P3 para P5, constatou-se, conforme será detalhado no item 8.4, que tanto a contração do mercado brasileiro, quanto a queda na produção de outros produtos, tiveram papel relevante na configuração desse quadro.

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

Consoante o determinado pelo § 3º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, identificaram-se outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período analisado.

Registre-se que não houve consumo cativo de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica no período de análise de dano, qual seja, de outubro de 2011 a setembro de 2016.

### **8.2.1. Volume e preço de importação das demais origens**

Com relação às importações das outras origens, de P1 para P5, houve redução de 92,2% do volume importado. Dentre essas origens, merecem destaque China e Taipé Chinês, haja vista, conforme já mencionado, que houve, a partir do quarto trimestre de P2, aplicação de direito antidumping sobre as exportações de tubos de aço inoxidável dessas origens para o Brasil, dado terem sido apurados dumping e dano dele decorrente nesses volumes, com base em investigação encerrada pela Resolução CAMEX nº 59, de 2013.

A representatividade, em termos de volume, das importações originárias de China e Taipé Chinês dentre as demais origens, excluídas aquelas ora sob investigação, correspondeu a [CONFIDENCIAL]% em P1, [CONFIDENCIAL]% em P2, [CONFIDENCIAL]% em P3, [CONFIDENCIAL]% em P4 e [CONFIDENCIAL]% em P5. Conforme já mencionado, essas importações caíram 21,4% de P1 para P2, 37,1% de P2 para P3, 69,3% de P3 para P4 e 80,4% de P4 para P5, havendo decréscimo acumulado, em P5, de 97%, em comparação com P1. Observou-se que os tubos de aço inoxidável originários da China e de Taipé Chinês foram exportados, em todos os períodos, à exceção de P2 e P3, a preços superiores àqueles praticados por Malásia, Tailândia e Vietnã, cumulativamente analisados.

Feitas essas considerações, verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras originárias do universo de demais origens, que o dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído de forma significativa, tendo em vista que o preço CIF ponderado do produto originário dessas outras, à exceção de P2 e P3, superou o preço das origens investigadas em todos os períodos sob análise. Além disso, à exceção do interregno entre P1 e P3, esse volume foi inferior ao volume das importações a preços de dumping.

Destaque-se que, enquanto o volume das importações das origens investigadas apresentou aumento acumulado de 2.049% ao longo dos cinco períodos, o volume importado de outras origens obteve redução acumulada de 92,2% nesse mesmo interstício. Em P1, as importações das outras origens correspondiam a [CONFIDENCIAL] das importações totais, passando a representar, em P5, [CONFIDENCIAL].

A tabela seguinte compara os preços das demais origens com os preços da indústria doméstica ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das outras origens. O valor unitário, em reais, do direito antidumping recolhido durante cada período foi obtido dos dados da RFB. Frise-se que, em média, 99% das importações das demais origens era passível de identificação do grau do aço e foi este o volume utilizado para fins da ponderação.

<b>Subcotação do Preço das Importações das Outras Origens</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
CIF (números-índices de R\$/t)	100,0	98,96	102,54	163,52	262,33
II (números-índices de R\$/t)	100,0	100,22	98,46	165,30	247,33
AFRMM (números-índices de R\$/t)	100,0	119,01	77,68	94,59	121,46
Direito antidumping (números-índices de R\$/t)		100,00	491,64	437,47	163,40
Despesas de internação (números-índices de R\$/t)	100,0	99,0	102,5	163,5	262,3
CIF Internado (números-índices de R\$/t)	100,0	106,6	137,9	195,2	271,4
CIF Internado demais origens (números-índices de R\$ atualizados/t) (A)	100,0	100,9	122,5	168,5	214,8
Preço Ind. Doméstica <sup>1</sup> (números-índices de R\$ atualizados/t) (B)	100,0	101,3	97,6	110,4	101,2
<b>Subcotação demais origens (números-índices de R\$ atualizados/t) (A – B)</b>	100,0	132,3	-1.734,8	-4.163,8	-8.244,2

<sup>1</sup> Preço ponderado pela participação de cada CODIP em relação ao volume total importado das origens não investigadas.

O preço CIF internado ponderado em reais por tonelada das origens não investigadas somente esteve subcotado em relação ao preço ponderado da indústria doméstica em P1 e P2. Recorde-se que, a partir do último trimestre de P2, houve aplicação de direito antidumping definitivo sobre as importações originárias de China e Taipé Chinês.

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

### **8.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações**

Não houve alteração das alíquotas do Imposto de Importação de 14% aplicadas às importações brasileiras sob os subitens tarifários 7306.40.00 e 7306.90.20 no período de investigação de dano, de modo que não houve processo de liberalização dessas importações de P1 até P5.

### **8.2.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo**

O mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável acumulou crescimento de 5% em P3, na comparação com P1, o que se seguiu por sucessivas quedas: 10,3%, de P3 para P4, e 37,5%, de P4 para P5. Considerados os extremos da série, esse mercado decresceu 41,2%.

Os efeitos da mencionada contração do mercado estão analisados no item 8.4, juntamente com os impactos do decréscimo na produção de outros produtos. Como será demonstrado no referido item, conclui-se, para fins de determinação preliminar, que esses dois fatores, em conjunto, parecem ter contribuído de modo relevante para a conformação do dano suportado pela indústria doméstica.

Menciona-se que, durante o período analisado, não houve mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

### **8.2.4. Práticas restritivas ao comércio e concorrência entre produtores domésticos e estrangeiros**

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio dos tubos de aço inoxidável, pelos produtores domésticos ou pelos produtores estrangeiros, tampouco fatores que afetassem a concorrência entre eles.

### **8.2.5. Progresso tecnológico**

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

### **8.2.6. Desempenho exportador**

O volume de vendas de tubos de aço inoxidável ao mercado externo pela indústria doméstica cresceu tanto de P1 para P5 (+1.151,3%) quanto de P4 para P5 (+653,6%). Ressalte-se que, ao longo do período de análise de dano, as exportações sempre representaram percentual pequeno em relação às vendas no mercado interno. Apenas em P5, essas exportações representaram [CONFIDENCIAL]% das vendas totais, variando de [CONFIDENCIAL]% a [CONFIDENCIAL]% nos demais períodos, de forma que o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao seu desempenho exportador.

Portanto, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído exclusivamente ao seu desempenho exportador.

### **8.2.7. Produtividade da indústria doméstica**

A produtividade da indústria doméstica diminuiu 6,9% e 8,7% em P5, em relação a P1 e P4, respectivamente. No entanto, quando analisado P1 com relação a P5, à queda da produtividade não pode ser atribuído o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica, uma vez que essa queda decorreu da redução do volume produzido mais que proporcional ao decréscimo do número de empregados ligados à produção, causada pelo crescimento das importações da origem investigada. De P4 para P5, por sua vez, o número desses empregados cresce, mas a produção cai. Com efeito, a produção é algo mais facilmente ajustável à demanda no curto prazo do que a mão de obra, por decorrência de obrigações legais trabalhistas.

Ademais, cumpre notar que, ao se analisar o detalhamento do CPV da Marcegaglia associado à fabricação do produto similar pela indústria doméstica, haja vista que, conforme mencionado no item 7.1.7.1, restou inviabilizada a análise dos dados de custos da Aperam segregados por rubricas, verificou-se que, em média, [CONFIDENCIAL] % daquele custo corresponde a custos variáveis. Assim, a evolução dos custos no período de análise de dano está sobremaneira relacionada ao comportamento dos custos variáveis, de modo que à redução da produtividade da indústria doméstica não pode ser atribuído o dano constatado nos indicadores da indústria doméstica e demonstrado no item 7, sobretudo quando se considera que o fator mão de obra correspondeu em média a apenas [CONFIDENCIAL] % do custo total do produto no período de análise de dano.

### **8.2.8. Importações e revenda do produto importado pela indústria doméstica**

De início, cumpre notar que, no universo definido como indústria doméstica, apenas a Aperam importou e revendeu, no mercado interno apenas, tubos de aço inoxidável.

O produto revendido foi adquirido basicamente no mercado interno, embora tenha havido também aquisição de produto no mercado externo. Essas compras ocorreram, quando a empresa, ao adquirir outros tipos de produto, principalmente ferríticos, por vezes, adquiriu, também, o produto similar, em pequenos volumes.

O produto importado foi revendido na forma em que é importado, podendo, ocasionalmente, haver apenas corte dos tubos em comprimentos menores.

Conforme se analisou por ocasião da verificação *in loco* na Aperam, a revenda do produto similar importado foi realizada, basicamente, para consumidores finais do segmento automotivo, podendo, esporadicamente, haver vendas a distribuidores de produtos siderúrgicos.

Destaque-se que a proporção das importações de tubos de aço inoxidável efetuadas pela indústria doméstica, em relação ao volume total importado do produto, considerando todas as origens, alcançou [CONFIDENCIAL]% em P1, [CONFIDENCIAL]% em P2, [CONFIDENCIAL]% em P3 e [CONFIDENCIAL]% em P4. Não houve importações dessa categoria em P5 e todo o volume importado pela indústria doméstica no período de análise de dano foi fabricado no Uruguai.

Em relação ao volume de vendas internas líquidas de produção da indústria doméstica, as revendas de produto, nacional e importado, representaram [CONFIDENCIAL]% em P1, [CONFIDENCIAL]% em P2, [CONFIDENCIAL]% em P3, [CONFIDENCIAL]% em P4 e [CONFIDENCIAL]% em P5.

Dessa forma, considerando a baixa representatividade de importações e revendas da indústria doméstica, bem como o fato de que não se importou em P5, esses volumes não podem ser tidos como fatores causadores de dano.

### **8.3. Das manifestações acerca do nexo de causalidade**

No que tange ao nexo de causalidade entre as importações das origens investigadas e o dano à indústria doméstica, a APRODINOX afirmou, em 3 de agosto de 2017, que a queda na produção e nas vendas da indústria doméstica de P3 para P4 e de P4 para P5 seria resultado não das importações, mas da retração observada no mercado brasileiro. Esta, segundo a associação, deveria, portanto, ser analisada como um outro fator de dano.

A fim de isolar os efeitos da retração no mercado, a APRODINOX realizou exercício por meio do qual atribuiu a P5 a demanda brasileira de P3. Dessa forma, concluiu que, caso não houvesse retração mercado brasileiro de P3 para P5 e considerando a participação no mercado e o preço efetivamente praticado pela indústria doméstica no último período (P5), ter-se-ia observado aumento na sua receita líquida de 77%.

Além disso, de P3 para P4 e de P4 para P5, a indústria doméstica teria ganhado participação no mercado. Segundo a APRODINOX, “não se percebe, portanto, a relação de causalidade entre o dano das peticionárias e as importações ora investigadas, dado que a indústria doméstica, observou expressivos ganhos de participação de mercado, notadamente em P5”.

Em que pese as importações investigadas também tenham ganhado participação no mercado brasileiro de P3 para P5, a associação atribuiu esse comportamento à queda da participação das demais origens, principalmente China e Taipé Chinês.

Quanto ao grau de ocupação da capacidade instalada, a APRODINOX afirmou que, além da retração no mercado, sua queda também estaria associada à diminuição na produção dos outros produtos. Além disso, o elevado grau de ociosidade apresentado pela indústria doméstica acarretaria “forte pressão baixista sobre o preço de venda” e perda de eficiência, resultando em maiores despesas e custos fixos e depreciação, em termos unitários.

A APRODINOX, também, ponderou que “considerando a evolução dos custos unitários e das despesas operacionais unitárias (exclusive resultado financeiro), conforme apresentadas no § 267 do Parecer de abertura, há fortes indícios de que a crise do mercado brasileiro teve impacto acentuado no desempenho da indústria doméstica, cujos indicadores de dano não guardam relação de causalidade com as importações investigadas”.

Outro aspecto questionado pela APRODINOX, ainda tangente ao nexo de causalidade, se refere às condições de aquisição de matéria-prima. A associação afirmou que, segundo informações de mercado, “tudo leva a crer que a Aperam Inox é a principal, senão a única, fornecedora dessa matéria-prima para a Aperam Tubos devendo, portanto, tais transações serem tratadas como ‘transações entre partes relacionadas’. A parte evocou o art. 14, §§ 5º e 6º do Decreto nº 8.058, de 2013, para alegar que operações entre partes relacionadas não seriam consideradas operações comerciais normais, uma vez que haveria a possibilidade de a controladora (Aperam Inox América do Sul S.A.) vender a matéria-prima para a sua parte relacionada (Aperam Inox Tubos Brasil Ltda.) por preço superior ao de mercado, o que poderia resultar em prejuízo artificial para a última. Solicitou, então, que o preço de aquisição da matéria-prima pela Aperam fosse cotejado com preços de mercado, ou seja, entre partes não relacionadas.

Em 30 de agosto de 2017, a indústria doméstica contestou alegação da T.C.A., contida em sua resposta ao questionário do importador, segundo a qual “os produtores nacionais, diferentemente dos produtores externos, estabelecem lotes mínimos para produção o que em alguns casos inviabiliza a compra”. Segundo a Aperam e a Marcegaglia, os lotes mínimos somente seriam exigidos para produtos “com perfil de projetos específicos”, política que seria igualmente adotada pelos produtores/exportadores estrangeiros. No entanto, para os produtos “standards”, não haveria tal exigência. Destacou, ademais, as respostas fornecidas pela Sianfer, pela Jati e pela Artex, certificando a semelhança entre as políticas de venda da indústria doméstica e dos produtores/exportadores estrangeiros.

Também foi alvo de questionamento pela indústria doméstica o exercício realizado pela APRODINOX para isolar os efeitos da contração de mercado. O exercício em questão ignoraria o fato de que a indústria doméstica operou com prejuízo em P5, o qual se majoraria em caso de mero aumento do volume de vendas. Outro fato alegadamente desconsiderado é que, em havendo expansão do mercado brasileiro, seguindo a mesma lógica adotada, o volume de importações das origens investigadas e o respectivo valor CIF também se majorariam. Assim, a queda na demanda não justificaria o dano sofrido pela indústria doméstica, mas sim as importações a preços de dumping, as quais somente não teriam crescido de forma mais significativa em função da redução nos preços da indústria doméstica.

Quanto à atribuição do dano à crise na demanda nacional, realizada pela APRODINOX, a indústria doméstica ponderou que “se não sofresse concorrência com importações realizadas a preços distorcidamente baixos em decorrência da prática de dumping, não haveria motivos para reduzir seus preços, amargando prejuízo operacional, em decorrência simplesmente da retração no mercado”.

No que se refere à relação entre o grau de ociosidade observado e a contração do mercado brasileiro, a indústria doméstica ressaltou que a redução mais acentuada no volume de produção não ocorreu de P4 para P5, quando o mercado teria se retraído, mas de P3 para P4, período em que as importações investigadas teriam apresentado seu maior crescimento. De P4 para P5, a indústria doméstica teria logrado manter basicamente inalterado seu volume de produção, todavia à custa da redução de seu preço.

Também destacou que a relação entre as importações investigadas e a sua produção teria aumentado continuamente de P1 a P4, somente se reduzindo de P4 para P5 (em razão da redução nos seus preços).

Outro aspecto levantado relacionado ao elevado grau de ociosidade é que a linha de produção da indústria doméstica também fabrica outros produtos, além do similar doméstico. Assim, a capacidade instalada “é definida de forma a garantir o abastecimento do mercado brasileiro de tais produtos, ainda que seja claro que parcela desses mercados possa ser abastecida por importações das mais diversas origens”. Também seria possível ajustar o número de turnos utilizados na produção, de modo a atender as demandas apresentadas. Por outro lado, o grau de ociosidade de P5 não poderia ser tomado como parâmetro, dada a contração do mercado brasileiro no período.

Acerca das condições de aquisição de matéria-prima pela Aperam, a indústria doméstica frisou que apresentou tais informações adequadamente na petição de início da investigação. Além disso, a Aperam não estaria obrigada a adquirir matéria-prima de sua parte relacionada. Segundo a indústria doméstica, a própria existência de outro produtor nacional (Marcegaglia) impediria a Aperam Inox América do Sul S.A. de praticar preços superiores ao de mercado para a Aperam Inox Tubos Brasil Ltda., uma vez que, caso isso ocorresse, esta última seria deslocada pela Marcegaglia, que adquiriria as bobinas em condições mais favoráveis.

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

A APRODINOX mencionou, como outros possíveis fatores de dano à indústria doméstica, a contração do mercado brasileiro, observada de P3 para P4 e de P4 para P5, e o decréscimo na produção de outros produtos, ocorrida a partir de P2.

Quanto ao efeito da contração do mercado nos volumes de produção e de venda da indústria doméstica, deve-se analisar, período a período, como se comportaram os indicadores econômicos a partir de quando se iniciou a redução na demanda. De P3 para P4, houve diminuição de 10,3% no tamanho mercado brasileiro. Nesse intervalo, as importações das origens investigadas mais que dobraram seu volume (aumento de 101,7%), o que fez com que sua participação no mercado passasse de [CONFIDENCIAL] % para [CONFIDENCIAL] % ([CONFIDENCIAL]p.p.). Enquanto isso, a indústria doméstica assistiu ao declínio de suas vendas internas (24,2%), ocasionando a diminuição de sua participação no mercado, a qual passou de [CONFIDENCIAL]p.p. para [CONFIDENCIAL] p.p. ([CONFIDENCIAL]p.p.). Note-se que essa redução quantitativa, tanto absoluta quanto relativa, se deu em que pese a indústria doméstica tenha deteriorado sua relação CPV/preço em [CONFIDENCIAL] p.p. Com isso, as produtoras domésticas passaram a operar, inclusive, com margem bruta negativa, o que significa que sua receita líquida não foi suficiente para cobrir seu CPV. Ademais, em virtude desse movimento, em P4, a indústria doméstica operou com o pior patamar de toda a série histórica (de P1 a P5) para suas margens de lucro.

No intervalo seguinte, de P4 para P5, houve melhora na situação econômico-financeira da indústria doméstica. Com efeito, embora tanto o preço das importações das origens investigadas quanto o da indústria doméstica tenham se reduzido, a queda no CPV desta última revelou-se mais significativa, o que fez com que sua relação CPV/preço e todas as suas margens de lucro melhorassem. Mesmo assim, as empresas continuaram operando com prejuízo operacional (seja considerando, seja desconsiderando o resultado financeiro e as outras receitas e despesas operacionais) e todas as respectivas margens de lucro ainda se revelaram piores que em P3. Quanto aos volumes de produção e de venda, embora ambos tenham se reduzido de P4 para P5, com influência, de fato, da contração da demanda, observa-se que a indústria doméstica ganhou participação de mercado no período, alcançando, inclusive, patamar superior ao observado em P3.

A par disso, pode-se inferir, em primeira análise, que a contração da demanda impactou os indicadores da indústria doméstica a partir de P3, principalmente no que se refere aos volumes absolutos

de produção e venda. Resta, então, analisar se a retração nos resultados financeiros da indústria doméstica foi significativamente influenciada pelas importações a preços de dumping ou, de outra parte, se essa deterioração está mais associada à contração do mercado e à queda na produção de outros produtos, como afirmou a APRODINOX.

Deve-se lembrar que a retração do mercado e a queda na produção de outros produtos têm efeitos outros, além do volume de vendas, uma vez que a queda deste e, consequentemente, da produção, pode ocasionar, inclusive, elevação do custo unitário fixo de produção.

O exercício apresentado pela APRODINOX para isolar os efeitos da contração de mercado mostrou-se demasiadamente perfundatório. Isso porque a conclusão do estudo desenvolvido colige o óbvio: se o mercado se mantivesse em patamar mais elevado do que o efetivamente observado, inalteradas as demais condições, especialmente no que se refere ao preço praticado e à participação da demanda ocupada pela indústria doméstica, seu volume de vendas seria mais elevado e, consequentemente, sua receita líquida de vendas também se expandiria. O estudo ignora, por exemplo, que, mantidas as proporções do CPV e das despesas operacionais na receita líquida, a indústria doméstica continuaria a operar com prejuízo operacional, como lembrou a indústria doméstica.

Assim, buscando esquadrinhar os efeitos não apenas da contração do mercado brasileiro, mas também da queda na produção de outros produtos, realizou-se exercício por meio do qual se estimou como se comportariam o CPV e, consequentemente, os resultados unitários da indústria doméstica, caso inexistissem esses dois possíveis fatores de dano. Para tanto, supôs-se que o mercado brasileiro permaneceria, em P4 e P5, com o mesmo tamanho observado em P3 e estimou-se quais seriam os volumes de venda da indústria doméstica, considerando os graus de participação no mercado efetivamente observados em cada período. A tabela a seguir demonstra, em números-índices, essa primeira etapa do exercício.

	<b>Mercado Brasileiro (a)</b>	<b>Vendas Indústria Doméstica (b)</b>	<b>Participação da ID no Mercado Brasileiro (%) (c) = (b)/(a)</b>	<b>Mercado Brasileiro Ajustado (d)</b>	<b>Vendas Indústria Doméstica Ajustadas (e) = (c) x (d)</b>	<b>Aumento nas Venda da ID (f) = (e) - (b)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
<b>P2</b>	101,9	102,3	100,2	101,9	102,3	-
<b>P3</b>	105,0	106,0	101,0	105,0	106,0	-
<b>P4</b>	94,2	80,3	85,3	105,0	89,6	100,0
<b>P5</b>	58,8	71,6	121,6	105,0	127,8	609,7

Constatou-se, assim, que, caso o mercado brasileiro não houvesse se contraído, as vendas da indústria doméstica seriam [CONFIDENCIAL]t e [CONFIDENCIAL]t maiores que as efetivamente verificadas em P4 e P5, respectivamente. A partir disso, assumiu-se que a indústria doméstica aumentaria, em iguais volumes, sua produção do produto similar doméstico. Adicionalmente, assumiu-se que a produção dos outros produtos se manteria constante a partir de P2, período a partir de quando esse volume começou a declinar. A tabela a seguir apresenta os volumes calculados, em números-índices.

	<b>Produção (Produto Similar)</b>	<b>Produção (Produto Similar) Ajustada</b>	<b>Produção (Outros Produtos)</b>	<b>Produção (Outros Produtos) Ajustada</b>	<b>Produção Total</b>	<b>Produção Total Ajustada</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	104,8	104,8	100,5	100,5	103,4	103,4
<b>P3</b>	112,0	112,0	99,1	100,5	107,8	108,3
<b>P4</b>	81,0	90,2	49,9	100,5	71,0	93,6
<b>P5</b>	80,4	136,8	47,0	100,5	69,6	125,2

Uma vez calculada a produção ajustada, buscou-se ajustar o custo dos produtos vendidos (CPV). Como se está trabalhando, tanto para a Marcegaglia quanto para a Aperam, com o CPV, em vez do custo de manufatura, apuraram-se as parcelas fixas e variáveis do CPV, as quais foram divididas pelos volumes de produção do produto similar de cada período, alcançando-se, assim, as parcelas do CPV em termos unitários.

Considerando que as linhas de produção da indústria doméstica são compartilhadas com outros produtos, não incluídos no escopo da investigação, calculou-se o CPV fixo total das linhas, por meio da multiplicação do CPV fixo unitário pelo volume total de produção dessas linhas (incluindo os demais produtos). O CPV fixo assim apurado foi, então, dividido pela produção total ajustada (no cenário de ausência de contração do mercado e da redução da produção dos demais produtos), apresentada na tabela anterior.

O CPV fixo unitário ajustado foi somado ao CPV variável unitário apurado para as empresas, alcançando-se o CPV unitário hipotético.

A tabela a seguir apresenta os cálculos desse CPV hipotético.

	<b>CPV Fixo Total - Produto Similar (números- índices de mil R\$ atualizados)</b>	<b>CPV Fixo Unitário - Produto Similar (números- índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>CPV Fixo Total - Linha de Produção (números- índices de mil R\$ atualizados)</b>	<b>CPV Fixo Unitário Ajustado - Linha de Produção (números-índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>CPV Variável Unitário (números- índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>CPV Hipotético Unitário (fixo + variável) (números- índices de R\$ atualizados/t)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	98,6	94,1	97,3	94,1	88,5	89,1
<b>P3</b>	96,4	86,1	92,9	85,8	83,2	83,4
<b>P4</b>	94,7	117,0	83,0	88,8	103,2	101,7
<b>P5</b>	81,8	101,7	70,8	56,8	85,7	82,8

Mencione-se que, para a separação do CPV da Aperam entre parcelas fixas e variáveis, necessitou-se recorrer a dados da investigação encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013, contra as exportações da China e de Taipé Chinês. Isso porque, durante a verificação **in loco** na empresa, não foi validado o custo apresentado, separado em rubricas. Dessa forma, calculou-se a proporção que cada parcela representava do custo total da empresa em P5 da aludida investigação, sendo os respectivos percentuais aplicados ao CPV da Aperam ora analisado.

O CPV hipotético foi comparado com o CPV real de cada período. No entanto, é importante frisar que o CPV real aqui utilizado foi divido pelas quantidades produzidas, e não vendidas, do produto similar

doméstico, por questão de convergência metodológica com a apuração do custo hipotético. Portanto o CPV real unitário deste exercício (dividido pela quantidade produzida) difere do CPV constante da DRE apresentada no item 7.1.6 (dividido pela quantidade vendida). A tabela a seguir demonstra a comparação.

	<b>CPV Unitário Real (números-índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>CPV Unitário Hipotético (números-índices de R\$ atualizados/t)</b>	<b>Diferença (números-índices de %)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	-
<b>P2</b>	89,1	89,1	0,0
<b>P3</b>	83,5	83,4	0,0
<b>P4</b>	104,6	101,7	100,0
<b>P5</b>	87,3	82,8	189,3

As diferenças percentuais encontradas foram aplicadas ao CPV unitário constante da DRE da indústria doméstica. Obteve-se, dessa forma, a DRE ajustada da indústria doméstica, a qual é apresentada a seguir.

	Em números-índices de R\$ atualizados/t				
	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Receita Líquida	100,0	98,0	96,7	105,8	97,0
CPV	100,0	93,5	90,2	104,0	87,1
Resultado Bruto	-100,0	133,9	248,0	-10,7	420,6
Despesas Operacionais	100,0	92,6	79,5	96,1	122,1
Despesas gerais e administrativas	100,0	95,6	86,1	131,6	149,9
Despesas com vendas	100,0	99,6	79,3	102,5	105,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	37,0	73,5	71,9	150,3
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	211,2	84,2	90,6	37,0
Resultado Operacional	-100,0	-60,8	-33,5	-84,1	-45,9
Resultado Operacional (exceto RF)	-100,0	-72,0	-14,8	-89,9	2,9
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	-100,0	-38,5	1,9	-89,7	12,5

Uma vez que as despesas operacionais são calculadas como proporção da receita operacional líquida e esta não última não foi ajustada, as despesas também se mantiveram inalteradas.

Como se infere, caso o mercado não houvesse se contraído a partir de P3, a indústria doméstica teria aumentado seu resultado operacional (excluído somente o resultado financeiro ou, além deste, as outras receitas e despesas operacionais), em P5, período em que este representaria o maior patamar da série histórica.

Dessa forma, como demonstrou o exercício anterior, o dano da indústria doméstica parece estar também fortemente relacionado ao aumento de custo decorrente das contrações na demanda e na produção dos outros produtos.

A questão será aprofundada ao longo da investigação, especialmente considerando eventuais argumentos trazidos pelas demais partes interessadas.

No que tange à alegação de que a indústria doméstica haveria sido afetada pela crise econômica brasileira, deve-se dizer que tal cenário afeta o poder de compra não somente dos clientes da indústria doméstica, mas também dos importadores, possuindo impacto horizontal, portanto, sob a ótica da

demandas. Ademais, quanto a possíveis decréscimos na demanda brasileira, eventualmente relacionados à crise econômica, seus efeitos sobre os indicadores da indústria doméstica já foram objeto de análise anteriormente. Dessa forma, carece de maior especificidade a relação de causa e efeito apontada pela APRODINOX para que se possa imputar à crise o dano suportado pela indústria doméstica.

Acerca das condições de aquisição de matéria-prima pela Aperam, insta asseverar que o art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, no qual funda seu pedido a APRODINOX, trata especificamente de metodologias de apuração do valor normal, para o qual tem relevância o conceito de “operação comercial normal”. Com efeito, o preço utilizado como parâmetro para comparação com o preço de exportação, denominado “valor normal”, deve ser apurado com base em transações ocorridas *“in the ordinary course of trade”*, conforme determinam os Artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping. Nesse contexto, operações como vendas abaixo do custo (desde que atendidas alguns requisitos), amostras, transações entre partes relacionadas (também, desde que observadas algumas condições), dentre outras, podem ser descartadas quando da apuração do valor normal (§§ 1º a 7º do art. 14 Decreto nº 8.058, de 2013). Pelo mesmo motivo, o § 9º do dispositivo sob comento, ao tratar da construção do valor normal, a partir do custo de produção, estabelece que “as operações entre partes associadas ou relacionadas ou que tenham celebrado entre si acordo compensatório não serão consideradas no cálculo do custo relativo à produção, exceto se comprovado que os preços praticados em tais operações são comparáveis aos preços praticados em operações efetuadas entre partes não associadas ou relacionadas”.

No entanto, o conceito de “operação comercial normal” não se aplica ao custo da indústria doméstica, sob o prisma da análise de dano material. Eventuais distorções no preço de aquisição de matéria-prima, decorrentes de relacionamento entre o fornecedor e o adquirente, podem ser analisadas, isto sim, para averiguação do nexo de causalidade entre as importações a preço de dumping e o dano. Precisamente buscando realizar tal análise, solicitou-se à Aperam Inox América do Sul S.A., em 25 de agosto de 2017, informações acerca das condições de fornecimento das bobinas de aço inoxidável. Portanto, a análise sobre esse possível outro fator de dano poderá ser aprofundada ao longo da investigação, conforme informações constantes dos autos.

Lembre-se que, em virtude dos resultados da verificação *in loco* na Aperam Inox Tubos Brasil Ltda., não se dispõe do custo de aquisição de matéria-prima da empresa, motivo pelo qual, não se pode concluir, desde logo, se há ou não as distorções supostas.

Acerca da suposta exigência de lotes mínimos de compra pela indústria doméstica, apresentada pela T.C.A., tal afirmação não condiz com os dados de venda da Aperam e da Marcegaglia. Com efeito, observou-se que, ao longo do período de análise de dano, [CONFIDENCIAL].

Quanto à questão do grau de ociosidade da indústria doméstica, alegadamente elevado, alguns pontos devem ser sopesados. Decerto, o planejamento e a implementação da capacidade instalada devem levar em conta a procura pelo produto manufaturado, de modo a se garantir o atendimento dos pedidos de compra, sem perda de receitas. Por outro lado, o excesso de capacidade pode ocasionar elevação nos custos, prejudicando a eficiência operacional da empresa, podendo, eventualmente, converter-se em fator de dano material.

Em termos práticos, todavia, não há parâmetro estabelecido que indique o nível ideal de capacidade instalada para atender à demanda das empresas (interna e externa), especialmente em se considerando que as linhas de produção são multipropósito e não se dispõe de informações acerca da demanda pelos demais produtos fabricados, não incluídos no escopo da investigação.

Não obstante, em comparação com os graus de ocupação reportados pelos produtores/exportadores investigados em suas respectivas respostas ao questionário, o nível de ociosidade da indústria doméstica aparenta ser elevado. Os impactos desse fator sobre os indicadores da indústria doméstica serão aprofundados.

### **8.5. Da conclusão preliminar a respeito da causalidade**

Considerando a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, e tendo em conta, especialmente, os efeitos da contração do mercado, bem como da redução da produção dos outros produtos, sobre os resultados alcançados no período pela indústria doméstica, não se pôde concluir preliminarmente pela existência de nexo de causalidade entre as importações das origens investigadas a preços de dumping e o dano causado à indústria doméstica.

## **9. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES**

A APRODINOX alegou, em 3 de agosto de 2017, que a Aperam Inox América do Sul S.A., “estaria em posição de conforto no que se refere ao suprimento da cadeia a jusante e se encontraria integrada verticalmente com os dois elos seguintes, representados pela produção e distribuição do produto”. A Aperam Inox América do Sul S.A. deteria o monopólio no mercado brasileiro da produção de laminados planos de aço inoxidável. A associação mencionou, ainda, o processo de integração por meio do qual a Acesita S.A. adquiriu os ativos da Amorim S.A. Aços Inoxidáveis (atual Aperam Inox Serviços Brasil Ltda.) nos anos 2000. Conforme informado, à época, a Acesita era a única fabricante brasileira de aços inoxidáveis planos, enquanto a Amorim era uma distribuidora independente do produto. Embora a integração tenha sido aprovada sem restrições pelo CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), em 2013 foi instaurado processo administrativo pela autarquia, apontando suposta conduta anticompetitiva, do qual resultou Termo de Compromisso de Cessão, estabelecendo-se um novo modelo de relacionamento entre a Aperam Inox América do Sul S.A. e os distribuidores.

Ademais, por meio da Resolução CAMEX nº 79, de 3 de outubro de 2013, ter-se-ia aplicado direito antidumping definitivo às importações brasileiras de produtos planos de aço inoxidável, laminados a frio, originárias da Alemanha, da China, da Coreia do Sul, da Finlândia, de Taipé Chinês e do Vietnã, origens que, em conjunto, representariam mais de 80% da produção mundial do produto.

Quanto aos impactos de eventual aplicação de medida antidumping ao produto objeto da investigação, a APRODINOX frisou que se trata de insumo bastante relevante para diversas cadeias de produção e afirmou que, oportunamente, serão juntadas aos autos manifestações de representantes de tais cadeias, demonstrando a preocupação com seu aumento de custo de produção.

A indústria doméstica, em 30 de agosto de 2017, alegou que parcela relevante da resposta ao item 2 da seção III do questionário do importador foi apresentada de modo confidencial pela T.C.A., desacompanhada do respectivo resumo restrito. Solicitou, portanto, que se requeresse à parte a apresentação, em bases restritas, pelo menos das “bases das argumentações apresentadas” ou, caso isso não fosse feito, que as argumentações fossem desconsideradas.

Pedido semelhante foi feito com relação às respostas ao questionário do importador apresentadas pela Elinox, pela Jati e pela Suprir.

Quanto à suposta situação de conforto da Aperam Inox América do Sul S.A., alegada pela APRODINOX, a indústria doméstica arguiu que se a empresa estivesse, de fato, em situação dominante, não teria sofrido dano em decorrência das importações, conforme teria sido constatado na investigação de

dumping contra as exportações de laminados a frio originárias da Alemanha, da China, da Coreia do Sul, da Finlândia, de Taipé Chinês e do Vietnã. Ademais, o direito antidumping decorrente dessa investigação haveria sido objeto de análise de interesse público pelo GTIP (Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público), tendo sido decidida a sua manutenção conforme aplicado pela Resolução CAMEX nº 79, de 3 de outubro de 2013.

A política comercial da Aperam Inox América do Sul S.A também teria sido avaliada e aprovada pelo CADE.

Adicionalmente, sobre a existência de monopólio na produção de laminados planos de aço inoxidável, a indústria doméstica rechaçou a hipótese, uma vez que o mercado seria aberto à importação, bem como ao estabelecimento de novos produtores. Tampouco haveria políticas preferenciais na comercialização com partes relacionadas, sendo mencionada especificamente a Aperam Inox Serviços Brasil Ltda., a qual seria atendida como qualquer outra empresa do segmento de distribuição, incluindo as associadas à APRODINOX.

No que toca aos impactos de eventual medida antidumping sobre a cadeia produtiva, a indústria doméstica alegou que não caberia à autoridade investigadora realizar tal análise, existindo foro próprio para a discussão. De qualquer forma, sustentou que os benefícios da medida superariam seus malefícios, uma vez que permitiria que a indústria doméstica se recuperasse, gerando emprego, impostos e desenvolvimento e permitindo a realização de investimentos.

### **9.1. Dos comentários acerca das outras manifestações**

Não compete à autoridade investigadora imiscuir-se em eventuais atos de concentração econômica e suas respectivas implicações na seara da defesa da concorrência, devendo tais aspectos serem discutidos em foro apropriado.

Não obstante, embora não esteja claro na manifestação da APRODINOX, caso de deseje insinuar que a suposta posição monopolista da Aperam Inox América do Sul S.A., juntamente com a imposição de direito antidumping concretizada por meio da Resolução CAMEX nº 79, de 3 de outubro de 2013, teria impacto sobre o custo da indústria doméstica de tubos de aço inoxidável, caracterizando-se como um outro fator de dano, algumas questões merecem ponderação. Com efeito, a aquisição de matéria-prima pela indústria doméstica (Aperam e Marcegaglia) não está adstrita às fontes nacionais de fornecimento, sendo lídimo a qualquer das empresas importar as bobinas de aço inoxidável, de qualquer origem, caso considere os preços e condições ofertados no mercado externo mais atrativos. Dessa forma, ainda que haja somente um produtor nacional da matéria-prima do produto similar, tem-se por óbvio que seus preços serão afetados pela concorrência externa.

No que tange à medida antidumping aplicada por meio da Resolução CAMEX nº 79, de 3 de outubro de 2013, esta se limitou, dentre os produtos laminados planos de aço inoxidável austenítico, aos do tipo 304, não abarcando, portanto, aqueles de grau 316. Além disso, a faixa de espessura incluída no escopo se limitou ao intervalo de 0,35 mm a 4,75 mm, enquanto os tubos objeto da investigação abarcam espessuras de 0,4 mm até 12,7 mm. Sobremais, a medida somente se impõe aos produtos laminados a frio, enquanto o produto ora investigado é fabricado a partir de bobinas, chapas ou tiras de aço inoxidável laminadas a quente, somente se utilizando, adicionalmente, laminagem a frio, em havendo necessidade de se atingir espessuras mais diminutas, não factíveis pelo processo de laminagem a quente da produtora. Finalmente, a medida afeta origens específicas (Alemanha, China, Coreia do Sul, Finlândia, Taipé Chinês e Vietnã), não afetando toda e qualquer fonte de fornecimento. Assim, a medida em questão somente

afeta as importações de nicho bastante específico das matérias-primas empregadas no processo produtivo e, além disso, somente das origens mencionadas.

Portanto, nem a alegada “posição de conforto” da Aperam Inox América do Sul S.A., nem a medida antidumping em vigor são suficientes, por si, para descharacterizar o dano material constatado, conforme análise desenvolvida no item 7.

No que se refere aos impactos de eventual medida antidumping sobre o produto objeto da investigação para as cadeias produtivas à jusante, tal avaliação se situa no domínio do interesse público, sendo inclusive, expressamente mencionada no § 1º art. 3º da Resolução CAMEX nº 29, de 7 de abril de 2017, como um dos fatores passíveis de análise pelo Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público (GTIP). Desta forma, tais impactos escapam à conformação dos elementos ora avaliados, quais sejam, dumping, dano e nexo de causalidade entre ambos, não sendo objeto de exame pela autoridade investigadora.

Quanto à confidencialidade das respostas ao questionário do importador das empresas TCA, Jati e Suprir, informou-se, em 2 de agosto de 2017, que a solicitação de proteção das informações contidas no item 2 do questionário das três empresas e, também, no item 3 da resposta da Suprir poderia cercear o direito de defesa e do contraditório das demais partes interessadas. Solicitou-se, portanto, que os importadores reavaliassem o pedido de confidencialidade.

A Jati e a TCA atenderam à solicitação e, em 1º de setembro de 2017, reapresentaram as informações de modo restrito. A Suprir, por sua vez, protocolou pedido de dilação de prazo para resposta ao pedido de informações complementares na mesma data. Ocorre que a prorrogação pleiteada extrapolaria o prazo máximo possível de concessão estabelecido no § 2º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013. Dessa forma, considerou-se que a empresa não apresentou tempestivamente as informações complementares solicitadas. Por conseguinte, desconsideraram-se os trechos confidenciais da resposta aos itens 2 e 3 do questionário do importador da empresa.

Quanto à Elinox, considerou-se o pedido de confidencialidade adequado, já que as informações necessárias ao exercício do direito ao contraditório e à ampla defesa pelas demais partes foram apresentadas de modo restrito ou constaram do resumo de que trata o § 2º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013.