

# DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 29/07/2013 | Edição: 144 | Seção: 1 | Página: 100

Órgão: Presidência da República/CONSELHO DE GOVERNO/CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR

## RESOLUÇÃO NO 59, DE 24 DE JULHO DE 2013

Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, originárias da China e de Taipé Chinês.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA

CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no uso da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, e com fundamento no inciso XV do art. 2º do mesmo diploma legal,

Considerando o que consta dos autos do Processo MDIC/SECEX52000.028882/2011-32, RESOLVE ad referendum do Conselho:

Art. 1º Encerrar a investigação com a aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 anos, às importações brasileiras de tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e inferior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, originárias da República Popular da China e de Taipé Chinês, comumente classificadas nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM, a ser recolhido sob a forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes abaixo especificados:



Art. 2º Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme o Anexo a esta Resolução.



Art. 3º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação.

RICARDO SCHAEFER  
Interino

### ANEXO

#### 1. Do processo

##### 1.1 Da petição

Em 8 de setembro de 2011, a empresa Aperam Inox TubosBrasil Ltda., anteriormente denominada Arcelor Mittal Inox BrasilTubos Ltda., doravante também denominada simplesmente "Aperam", "peticionária" ou "indústria doméstica", protocolou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e inferior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, doravante também denominados simplesmente "tubos de aço inox", usualmente classificadas nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias da República Popular da China (China) e de Taipé Chinês e do decorrente dano à indústria doméstica.

Após o exame preliminar da petição, solicitou-se à peticionária, com base no caput do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária protocolou as informações em 18 de outubro de 2011.

Em 4 de novembro de 2011, foram solicitadas à peticionária novas informações complementares àquelas apresentadas anteriormente, as quais foram fornecidas em 30 de novembro de 2011.

Após análise da petição e das informações complementares, em 23 de dezembro de 2011, informou-se à peticionária que sua petição fora considerada devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto no 1.602, de 1995.

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

Em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto no 1.602, de 1995, os governos da China e de Taipé Chinês foram notificados da existência de petição instruída, em 7 de fevereiro de 2012.

#### 1.3 Da representatividade da peticionária e do grau de apoio

A peticionária informou haver, além dela mesma, outras três empresas produtoras no país de produto similar ao objeto do pleito, quais sejam: Marcegaglia do Brasil, Soluções Usiminas e Dutex. A peticionária informou ter somente conhecimento do volume de produção de tubos de aço inoxidável austeníticos com costura da empresa Soluções Usiminas.

No intuito de obter informações a respeito da produção nacional do produto similar, a Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metais - ABITAM foi consultada em 20 de outubro de 2011. Requisitou-se que a entidade de classe informasse o nome e o endereço dos produtores brasileiros do produto similar e as respectivas quantidades produzidas e vendidas no mercado interno, no período de janeiro de 2006 a dezembro de 2010.

A resposta da ABITAM foi protocolada em 21 de novembro de 2011 e contém informações das empresas Soluções Usiminas e Marcegaglia do Brasil, não tendo sido feita qualquer menção aos dados da empresa Dutex, citada pela Aperam em sua petição. Os resultados à consulta foram os seguintes:

##### Produção da Soluções Usiminas (número índice)



##### Produção da Marcegaglia do Brasil (número índice)



Considerando os dados disponíveis, chegou-se ao seguinte volume de produção nacional do produto similar:



##### Produção Nacional de Tubos de Aço Inox (toneladas) (número índice)



Assim sendo, com base nas informações da petição e nas informações obtidas, a produção da Aperam, no ano de 2010, representou mais de 50% (cinquenta por cento) da produção nacional do produto similar produzido no país, em conformidade com o § 3º do art. 20 do Decreto no 1.602, de 1995. Dessa forma, considerou-se que a peticionária possuía representatividade para apresentar a petição em nome da indústria doméstica.

#### 1.4 Da abertura da investigação

Considerando o que constou do Parecer DECOM no 2, de 27 de fevereiro de 2012, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inox da China e Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX no 6, de 6 de março de 2012, publicada no Diário Oficial da União de 7 de março de 2012.

#### 1.5 Da notificação de início e da solicitação de informações às partes interessadas

Em atendimento ao que dispõem os §§ 2º e 3º do art. 21 do Decreto no 1.602, de 1995, foram notificados do início da investigação, a peticionária, os demais produtores domésticos, a Embaixada da China, o Escritório Econômico e Cultural de Taipei em Brasília, os importadores brasileiros e os produtores/exportadores, identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) e da petição.

Observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, à Embaixada da China, ao Escritório Econômico e Cultural de Taipei, e aos produtores/exportadores estrangeiros foram enviados questionários e cópias do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação.

Segundo o disposto no art. 27 do referido Decreto, foram ainda enviados aos produtores nacionais e aos importadores os respectivos questionários.

Atendendo ao disposto no § 3º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar Taipé Chinês como terceiro país de economia demercado para fins de apuração do valor normal da China, já que esse país não é considerado, para fins de defesa comercial, um país de economia predominantemente de mercado.

A RFB, em cumprimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995, também foi notificada do início da investigação.

#### 1.6 Do recebimento das informações solicitadas

##### 1.6.1 Dos produtores nacionais

Mediante justificativa, após ter solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, a Aperam respondeu ao questionário tempestivamente. Foram solicitadas informações complementares em 14 de setembro de 2012, as quais foram apresentadas dentro do prazo estipulado, em 24 de outubro de 2012 e complementadas em 4 de dezembro de 2012.

Ressalte-se que, não obstante tenham sido enviados questionários para as empresas Marcegaglia do Brasil e Soluções Usiminas, essas empresas não apresentaram resposta, tendo a empresa Soluções Usiminas se manifestado em 21 de maio de 2012, informando que não participaria da investigação.

##### 1.6.2 Dos importadores

As seguintes empresas, identificadas como importadoras, apresentaram suas respostas dentro do prazo inicialmente concedido: Aço Inoxidável Artex Ltda., Arinox Comercial Ltda., B.M.G. Aço Inoxidável Ltda., Estaleiro Navship Ltda., Excel Importação e Exportação Ltda., Fatubos Importação Exportação Indústria e Comércio de Metais Ltda., JFM Barboza Equipamentos Ltda-Epp., Tubexpress Comércio Importação Exportação Ltda., Unifrax Brasil Ltda. e WGM Sistemas Importação e Exportação Ltda.

As empresas importadoras a seguir relacionadas solicitaram tempestivamente a prorrogação do prazo para responder ao questionário, fornecendo as respectivas justificativas, e apresentaram suas respostas dentro do prazo estendido: Aços Caporal Indústria e Comércio Ltda., Braskem S/A, Dievo Distribuição e Comércio S/A e TCA Tubos e Conexões de Aço Ltda.

As empresas importadoras a seguir solicitaram exclusão da investigação, alegando que não importaram o produto objeto da investigação, não importaram por conta e ordem de terceiro ou não realizaram apenas uma importação esporádica. As empresas foram informadas de que seriam excluídas da base de dados e não mais receberiam notificações sobre a investigação. As empresas são: Baker Hughes do Brasil Ltda., Cisabrasile Ltda., Contrinex Produção de Sistemas de Automação Ltda., Eulacom Euro Latina de Comércio Exterior Limitada, Jackwal S/A, Recliners Industrial Ltda., Revall Indústria de Artefatos de Arame Ltda., Tettarelli Indústria e Comércio de Máquinas Agrícolas Ltda. e União Química Farmacêutica Nacional S.A.

As empresas importadoras a seguir apresentaram resposta ao questionário fora do prazo, de forma que os documentos em questão não foram juntados nos autos: Aços Macom Indústria e Comércio Ltda., Cavallo Aços Especiais Ltda., Elinox Comercial e Distribuidora de Aço Inoxidável Ltda., Krominox Aços e Metais Ltda., e Sianfer Ferro e Aço Ltda.

##### 1.6.3 Dos produtores/exportadores

As produtoras/exportadoras Evertec (Foshan) Stainless Steel Appliances Mfg. Co., Ltd., doravante também denominada "Evertec", Fujian Casey Steel Group Co., Ltd., doravante também denominada "Fujian Casey" (ambas empresas chinesas), Froch Enterprise Co., Ltd., doravante também denominada "Froch" e Yeun Chyang Industrial Co., Ltd., antiga denominação da YC Inox Co., Ltd., doravante também denominada "YC" (ambas empresas de Taipé Chinês), após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário, tempestivamente.

A empresa chinesa Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co., Ltd., doravante também denominada "Jiuli", solicitou sua habilitação como parte interessada em 27 de março de 2012. Tal solicitação foi aceita e informada em 27 de março de 2012. A Jiuli, após ter justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, também respondeu ao questionário, tempestivamente.

Foram solicitadas informações complementares às empresas de Taipé Chinês, Froch e YC, em 15 e 16 de janeiro de 2013, respectivamente. As empresas, após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, apresentaram as informações complementares tempestivamente.

Foram solicitadas informações complementares às três empresas chinesas, em 20 de fevereiro de 2013, e novamente em 14 de março de 2013. As empresas apresentaram as informações complementares tempestivamente e, após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, apresentaram também tempestivamente a resposta ao segundo pedido de informações complementares.

### 1.7 Das verificações in loco

#### 1.7.1 Da verificação in loco na indústria doméstica

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, foi realizada verificação in loco nas instalações da Aperam no período de 21 a 25 de janeiro de 2013, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas no curso da investigação.

O relatório contendo o detalhamento dos fatos ocorridos durante a verificação in loco foi juntado aos autos do processo. Os documentos apresentados pela empresa foram recebidos em bases confidenciais.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pela Aperam ao longo da investigação, depois de realizadas as correções.

Os indicadores da indústria doméstica utilizados incorporaram resultados desta verificação in loco.

#### 1.7.2 Da verificação in loco nas empresas exportadoras

Em face do disposto no § 1º do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, foram enviadas correspondências para os produtores/exportadores, Froch e YC (Taipé Chinês), Evertec, Fujian Casey e Jiuli (China), informando a intenção de se realizar verificação in loco, bem como solicitando que as empresas se manifestassem quanto à realização do procedimento. Após o consentimento de cada uma dessas empresas, foram confirmados os períodos de realização dos procedimentos enviados os respectivos roteiros em 6 de fevereiro de 2013, e 19 de março de 2013, respectivamente, contendo informações sobre os documentos e registros a serem examinados, os principais assuntos a serem abordados e a metodologia de trabalho a ser utilizada.

Em face do disposto no art. 65 do Decreto no 1.602, de 1995, e no Anexo I do Acordo Relativo à Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - 1994, Artigo 6.7, foram notificados a representação diplomática da República Popular da China e o Escritório Econômico e Cultural de Taipei sobre a realização das verificações in loco. Assim, realizou-se procedimento na sede da empresa Froch, em Douliu, nos dias 25 de fevereiro a 1º de março de 2013; na sede da empresa YC, em Chang-Hwa, nos dias 4 a 8 de março de 2013; na sede da empresa Evertec, em Foshan, nos dias 8 e 9 de abril de 2013; na sede da empresa Fujian Casey, em Xiamen, nos dias 11 e 12 de abril de 2013; e na sede da empresa Jiuli, em Huzhou, nos dias 15 e 16 de abril de 2013.

Foram seguidos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, tendo sido conferidas as informações apresentadas pelas empresas ao longo da investigação. Também foram obtidos esclarecimentos sobre o processo produtivo de tubos de aço inox e a estrutura organizacional das empresas.

Em atenção ao § 3º do art. 30 do Decreto no 1.602, de 1995, os relatórios das verificações in loco foram juntados aos autos reservados do processo e as versões confidenciais foram disponibilizadas às respectivas partes interessadas. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação in loco foram recebidos em bases confidenciais.

Os resultados da verificação in loco nas empresas exportadoras foram incorporados a esta determinação final.

#### 1.8 Da prorrogação do prazo para conclusão da investigação

A Secretaria de Comércio Exterior, por meio da Circular SECEX no 11, de 18 de fevereiro de 2013, publicada no DOU em 20 de fevereiro de 2013, decidiu prorrogar por até seis meses, a partir de 7 de março de 2013, o prazo para conclusão da investigação. As partes interessadas foram devidamente notificadas dessa decisão.

#### 1.9 Da audiência de que trata o art. 31 do Decreto no 1.602, de 1995

Por intermédio de correspondência protocolada em 5 de setembro de 2012, o Sindicato Nacional da Indústria de Trefilação e Laminação de Metais Ferrosos - SICETEL, doravante também denominado "SICETEL", solicitou a realização de audiência nos termos do art. 31 do Decreto no 1.602, de 1995, com o objetivo de discutir(a) a inclusão do tubo ferrítico na investigação; (b) os efeitos da concorrência dos tubos ferríticos sobre tubos austeníticos; (c) a contrariedade da demanda brasileira do produto investigado e o consequente dano à indústria doméstica; e (d) a existência de outros concorrentes da indústria doméstica não considerados na abertura.

Uma vez que o pedido do SICETEL foi tempestivo, de acordo com as disposições do item 5 da Circular SECEX no 16, de 2012, que tornou público o início da investigação, as partes interessadas foram convocadas para participarem da referida audiência, a qual foi realizada em 14 de fevereiro de 2013.

Em conformidade com as disposições do art. 31 do Decreto no 1.602, de 1995, foi estabelecido o prazo de 10 dias antes da realização da audiência para apresentação de comentários. Além disso, as partes foram informadas de que os argumentos apresentados na referida audiência somente seriam levados em consideração caso apresentados por escrito, no prazo de até 10 dias após a sua realização.

Após a audiência, o SICETEL e a indústria doméstica apresentaram tempestivamente manifestações sobre os temas discutidos na audiência. As manifestações em questão estão tratadas neste anexo nos itens pertinentes a cada assunto abordado.

#### 1.10 Da audiência final

Em atenção ao que dispõe o art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram convocadas para a audiência final, assim como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil - CNA, a Confederação Nacional do Comércio - CNC, a Confederação Nacional da Indústria - CNI e a Associação de Comércio Exterior do Brasil - AEB.

A mencionada audiência teve lugar na sede da Secretaria de Comércio Exterior, em 22 de maio de 2013. Naquela oportunidade, por meio da Nota Técnica DECOM no 33, de 2013, foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento.

Participaram da audiência, além de funcionários do governo, representantes da indústria doméstica, das empresas produtoras/exportadoras Evertec, Fujian Casey, Jiuli, Froch, YC, dos importadores Dievo Distribuição e Comércio S.A., Columbia Trading S/A, Aços Caporal Indústria e Comércio Ltda. e TCA - Tubos e Conexões de Aços Ltda e do SICETEL.

#### 1.11 Do encerramento da fase de instrução do processo

De acordo com o estabelecido no art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, no dia 6 de junho de 2013 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se 15 dias após a audiência final, previstos no art. 33 do Decreto no 1.602, de 1995, para que as partes interessadas apresentassem suas últimas manifestações.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da Nota Técnica DECOM no 33, de 2013, por meio de seus representantes legais, a indústria doméstica, as empresas Jiuli, Evertec, Fujian Casey, YC e Froch, e o SICETEL. Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob julgamento constam deste Anexo, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam solicitar, por escrito, vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, as quais foram prontamente colocadas à disposição daquelas que fizeram tal solicitação, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.



## 1.12 Das manifestações sobre as partes

O SICETEL solicitou, em 28 de março de 2012, sua habilitação como parte interessada da investigação. No mesmo dia foi comunicado o deferimento do pleito.

A indústria doméstica solicitou que o SICETEL "nomeasse

os associados que está representando no processo em tela, uma vez

que a representação não é de todos os associados". Ante o silêncio do sindicato, a Aperam solicitou que se instasse o SICETEL a apresentar tal lista.

Em manifestação protocolada em 5 de setembro de 2012 o SICETEL apontou a existência de outros produtores nacionais detubos de aço inox, além daqueles indicados na petição e informados pela ABITAM, quais sejam: (i) Schulz; (ii) Maxitubos/Dutex; (iii) Pérsico Pizzamiglio, e "diversos outros localizados na região de Piracicaba/SP".

Em 5 de fevereiro de 2013, a Schulz protocolou correspondência afirmando que a empresa tem capacidade fabril instalada para produzir os tubos de aço inox em questão, mas que devido à importação de tais produtos com preços baixos, a empresa não está atuando nesse mercado, mas sim no de tubos de ligas especiais, tais como aços grau 347, 317L, 321, Duplex e UNI 90/10, que estão forado escopo dessa investigação.

Em 28 de março de 2013 o SICETEL apresentou nova manifestação sobre o assunto, retificando que o certificado de teste dematerial apresentado anteriormente pelo sindicato, que comprovaria que a empresa Schulz produz e vende tubos de aço inox, se referia na verdade a uma venda de produto importado.

Em manifestação protocolada em 14 de maio de 2013, a Aperam esclareceu que as empresas Maxitubos e Pérsico Pizzamiglio são empresas prestadoras de serviços de tubificação, e não fabricantes. Além disso, ressaltou que a Pérsico encontra-se em recuperação judicial, e que nenhuma das empresas respondeu aos ofícios questionando sua produção e vendas.

### 1.12.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Cumpre observar que o art. 21, § 3º, "b", do Decreto nº 1.602, de 1995, nada dispõe sobre a necessidade de que uma entidade represente o interesse da totalidade de seus associados para ser considerada parte interessada numa investigação de dumping. Assim, o SICETEL foi considerado parte interessada e que poderia se manifestar no processo.

Em 20 de fevereiro de 2013 solicitou-se a colaboração da ABITAM no sentido de informar a produção e volume de vendas de cada um dos produtores brasileiros de tubos de aço inox, no período de janeiro a dezembro de 2011.

Em 13 de março de 2013 a ABITAM informou os volumes de venda e produção das empresas Marcegaglia e Soluções Usiminas, sem, contudo, mencionar a existência de outros produtores nacionais.

Em 18 de março de 2013 foram encaminhados ofícios para a Maxitubos Inox Ltda. e a Pérsico Pizzamiglio S/A solicitando que fosse informado se tais empresas produziram e venderam tubos de aço inox no período de janeiro de 2007 a dezembro de 2011. Ressalte-se que tais ofícios não foram respondidos pelas empresas.

Tal como solicitado pelo SICETEL, tentou-se obter maiores informações sobre os alegados outros produtores. No entanto, seja por sua própria declaração, no caso da Schulz, seja pelo seu silêncio, no caso das demais empresas, é possível concluir que tais empresas não são produtoras dos tubos de aço inox em questão.

## 2. Do produto

### 2.1 Do produto investigado

O produto sob investigação consiste nos tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e inferior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superiora 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, quando originários da China e de Taipé Chinês.

Os aços inoxidáveis são aqueles que contém ferro-cromo(Fe-Cr) com pelo menos 10,5% de cromo. Os aços inoxidáveis são divididos em algumas famílias: a) austeníticos, que contêm níquel e cromo na sua composição; e b) ferríticos, que contêm cromo na sua composição e têm características/aplicações bem específicas.

Cada família é dividida em graus distintos, conforme a composição específica, implicando também, normalmente, em distintas utilizações. Internacionalmente, utiliza-se para a definição dos distintos graus a nomenclatura do American Iron and Steel Institute(AISI) ou a American Society for Testing and Materials (ASTM). No caso dos aços austeníticos investigados, os graus são o 304 e o 316.

Os tubos em questão são produzidos por conformação a frio de tiras, de chapas e de bobinas de aço inoxidável austenítico, laminadas tanto a frio quanto a quente, e soldadas por processos elétricos automatizados na própria formação dos tubos. Os tubos são produzidos normalmente com comprimentos de 6 metros, podendo variar conforme o projeto, e devem apresentar superfície lisa e isenta de rebarbas, passando, para isto, por várias fases de acabamento.

Os tubos objeto da investigação são aqueles fabricados como tipos de aço enquadrados nas seguintes normas AISI:

#### Normas AISI



Os tubos são ainda fabricados segundo as seguintes normas ASTM:

#### Normas ASTM



Ressalte-se que, independentemente da Norma AISI do tipo de aço, os tubos podem ser produzidos segundo qualquer das normas ASTM citadas.

Após sua conformação e soldagem, os tubos devem passar por um processo de tratamento térmico como forma de garantir suas características mecânicas e de resistência à corrosão.



Os tubos em questão têm por finalidade a condução de fluidos, sendo também utilizados em estrutura de equipamentos para indústrias de papel e celulose, química e petroquímica, açúcar e álcool, bebidas e alimentos, resistências elétricas e refrigeração, indústria automobilística, bens de capital em geral e na construção civil. Dada a altíssima capacidade de resistência dos tubos em aço inoxidável, estes são utilizados em ambientes corrosivos normalmente submetidos a picos de altas e baixas temperaturas.

Podem ser citados como exemplos de equipamentos que se utilizam de tubos de aço inox: dutos para transferência de produtos, caldeiras, trocadores de calor, como aquecedores, condensadores e refrigeradores, e quaisquer estruturas metálicas situadas em ambientes corrosivos e sistemas de instrumentação.

Ressalte-se que durante a verificação in loco realizada na empresa chinesa Jiuli, foi constatado que a empresa somente vendeu ao Brasil tubos que tiveram inspeção de Raios X em 100% dos casos, embora esse procedimento oneroso não fosse previsto na norma técnica que os tubos estavam submetidos.

Na Nota Técnica DECOM no 33, que apresentou os fatos essenciais sob julgamento, houve posicionamento no sentido de que os tubos em questão possuiriam uma especificidade que os diferenciariam dos demais tubos investigados, e se decidiu pela sua exclusão da investigação, do que decorreu que as importações dos tubos em questão foram excluídas das análises. Contudo, pelos motivos apontados nos itens 2.5 e 2.5.1 deste anexo, o posicionamento foi revisto, e concluiu-se que os produtos vendidos pela Jiuli ao Brasil se enquadram na definição do produto objeto da investigação.

#### 2.2 Do produto fabricado no Brasil

A Aperam, tal como descrito no item 2.1 deste anexo, produz tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e inferior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm.

A indústria doméstica descreveu seu processo produtivo da seguinte forma: "1. Recebimento de MP: nossa matéria-prima é fornecida em bobinas de aço inoxidável em pesos de até 16 toneladas elarguras até 1.500 mm; 2. Corte longitudinal das bobinas: em função dos diâmetros e espessuras produzidas, temos uma largura de fitas para o abastecimento das formadoras (perfiladeiras) de tubos. Paratanto, utilizamos cortadora longitudinal de bobinas (Slitter) para transformação das bobinas em fitas. Este processo é executado através de corte a frio por facas paralelas rotativas que são ajustadas de acordo com a espessura do material. A tesoura possui um desbobinador debobinas, cabeçote de corte, looping para compensação de variação do comprimento das tiras cortadas e bobinador de fitas. 3. Fabricação dos tubos: para a transformação das fitas em tubos utilizamos os seguintes processos: a. Formação: transformação das fitas planas em tubos, por processo contínuo através de rolos conformadores. A máquina normalmente denominada de perfiladeira é composta por um conjunto de rolos formadores (normalmente 4 pares) que tem a função de dobrar o material plano e transformá-lo em circular. Após estes rolos temos o conjunto de rolos fin-pass que conformam o material de modo a ficar o mais redondo possível, mantendo a posição das duas extremidades da fita em posição para soldagem. b. Soldagem: utilizamos processos de soldagem por solda TIG, Plasma ou Laser. O conjunto é composto por pares de rolos e o cabeçote de soldagem, onde é aplicada quantidade de energia suficiente para o aquecimento das bordas das fitas e, consequentemente, a fusão das mesmas. c. Laminação do cordão de solda (realizado somente para as bobinas laminadas a frio e no caso dos tubos de norma A-249 e A-270): processo onde o tubo é prensado entre mandril interno e rolo externo para homogeneização da espessura. 4. Reçoimento: 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. Este processo pode ser feito em linha (chamado de Bright Annealing) ou por forno de reçoimento contínuo (processo secundário). Os tubos de aço inoxidáveis são aquecidos a uma temperatura acima de 1.040°C e resfriados rapidamente em água (caso forno de reçoimento contínuo) ou pela passagem do tubo em uma câmara com hidrogênio (caso do processo Bright Annealing). a. No caso de reçoimento contínuo, após o mesmo serão realizados os seguintes processos: - Endireitamento: processo realizado em equipamento com 3 conjuntos de rolos que são desalinhados propósitadamente para que os tubos, após passarem pelo equipamento, estejam dentro das medidas de tolerância quanto ao empenamento longitudinal; - Decapagem química: processo realizado através 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 nela durante tempo pré-determinado. Retirados dos tanques de decapagem, eles são colocados em tanque para aneutralização da superfície dos tubos, feita com solução composta de água e soda cáustica e, posteriormente, lavados com água desmineralizada. 5. Inspeção dos tubos: feita automaticamente pelo processo de eddy-current (equipamento que detecta problemas de porosidade, trincas e furos tanto no metal base quanto na solda). Este equipamento trabalha através da medição de correntes parasitas. Nossos equipamentos trabalham com 3 fases distintas, onde pode ser detectado problemas de furos passantes, defeitos internos e defeitos externos. 6. Identificação dos tubos: por processo de 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. Para os tubos até diâmetro 12,70 mm, também podem ser fornecidas embalagens de tubos embobinados, com comprimentos de até 6.000 m."



As características físicas, normas utilizadas e processo produtivo do produto similar são os mesmos do produto objeto de análise.

### 2.3 Da Similaridade

Conforme verificado, o produto investigado e o produto produzido no Brasil apresentam características muito próximas. Ambos são fabricados a partir das mesmas matérias-primas e processos produtivos semelhantes, e apresentam características físicas e propriedades mecânicas muito próximas.

Além disso, o produto investigado e o produzido no Brasil destinam-se aos mesmos usos.

Consoante o exposto, conclui-se, com base § 1º do art. 5º do Decreto no 1.602, de 1995, que o tubo de aço inox produzido no Brasil é similar àquele produzido e exportado da China e Taipé Chinês para o Brasil.

### 2.4 Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da investigação classifica-se nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, conforme indicado a seguir:

## Classificação e Descrição do Produto



Registre-se que, de janeiro de 2007 a dezembro de 2011, a alíquota do Imposto de Importação dos itens supra citados manteve-se constante em 14% (quatorze por cento).

### 2.5 Das manifestações sobre o produto

A empresa Excel Importação e Exportação Ltda. se limitou a informar que os tubos importados tem qualidade superior. A empresa Aços Caporal Indústria e Comércio Ltda. afirmou que o produto importado possui qualidade superior ao produto nacional, no que diz respeito ao acabamento das costuras, apresentação e polimento. Além disso, os tubos polidos não seriam vendidos pela indústria doméstica.

Da mesma forma, a empresa TCA Tubos e Conexões de Aço Ltda. afirmou que a diferença entre os produtos está no polimento, que é feito nos tubos importados e não no produto nacional. A empresa ressaltou a possibilidade de se fazer o serviço de polimento em prestadores de serviço, mas afirmou que a qualidade final obtida é inferior ao do produto importado.

As empresas Tubexpress Comércio Importação Exportação Ltda., Arinox Comercial Ltda. e B.M.G. Aço Inoxidável Ltda. reforçaram o argumento de que o produto importado é superior ao nacional em razão do polimento, que não é feito no produto nacional.

Já segundo a empresa Unifrax Brasil Ltda., não há diferença física ou química entre os produtos. A diferença estaria no fato de o produto importado ser fornecido no comprimento exato desejado pela empresa.

Da mesma forma, a empresa Estaleiro Navship Ltda. informou que não existe diferença entre o produto importado e o nacional, enquanto a Braskem S/A afirmou que tecnicamente os tubos são equivalentes.

Por fim, a empresa JFM Barboza Equipamentos Ltda-EPP argumentou que o produto nacional tem qualidade superior, pois o produto importado possui em sua composição taxas mínimas de cromo e níquel, enquanto o produto nacional apresenta taxas mais elevadas desses materiais.

Em 11 de março de 2013, a Aperam se manifestou a respeito dos pontos apresentados pelos importadores, afirmando que a indústria doméstica atende a todas as exigências e requisitos das normas internacionais de fabricação de tubos, assim como os produtos importados. Dessa forma, argumentou que a opção pelo produto importado decorreria do preço, e não da qualidade do produto.

A respeito do polimento, a Aperam afirmou que "o polimento ou não do tubo de aço inoxidável não descharacteriza a similaridade dos produtos (...) uma vez que tais tubos são produzidos com o mesmo aço, com as mesmas características químicas, físicas e mecânicas, diferindo apenas na forma de apresentação". Ressaltou ainda que "as normas relativas ao produto não exigem polimento para utilização dos tubos", complementando que "para a maioria das aplicações dos tubos sob análise, não há a menor necessidade do polimento para sua utilização".

A empresa destacou também que possui capacidade para produzir e fornecer tubos com polimento, esclarecendo que a opção pelo produto importado decorreria da diferença do preço praticado pelas exportadoras da China e Taipé Chinês, uma vez que o tubo com polimento dessas empresas é vendido, no Brasil, a preço inferior a tubo nacional sem polimento.

A respeito do argumento da Unifrax, a Aperam respondeu que o fornecimento do tubo no tamanho desejado (menor) não significa uma diferença na similaridade do produto, mas apenas em relação ao custo da empresa, que teria que pagar pelo corte do produto.

Em manifestação protocolada em 5 de setembro de 2012, o SICETEL solicitou a inclusão dos tubos de aço inoxidável, com costura ferrítica, na definição de produto similar na presente investigação.

A argumentação do SICETEL, resumidamente, se baseia no fato de que os tubos ferríticos teriam propriedades e usos similares ao produto objeto da investigação, servindo para os mesmos fins em determinados setores. Ademais, o sindicato argumentou que existe uma certa intercambialidade entre



os tubos objeto da investigação e os tubosferríticos, em decorrência de suas características e seu desenvolvimento para setores que anteriormente utilizavam apenas os tubos objeto da investigação, tais como na fabricação de açúcar, por exemplo.

Em manifestação protocolada em 26 de fevereiro de 2012, após a realização a audiência prevista no art. 31 do Decreto no 1.602, de 1995, o SICETEL reiterou seu entendimento de que os tubosferríticos deveriam ser incluídos na definição do produto similar, uma

vez que "as relações de substitutibilidade entre os Tubos Austeníticos e Ferrítico (...) indicam que a indústria doméstica pode sofrer danos material tanto em relação às suas vendas de Tubo Austenítico, quanto

em suas vendas de Tubos Ferríticos".

A Aperam, por sua vez, se manifestou sobre a questão em 24 de outubro de 2012, apontando que devem ser feitas ressalvas a respeito da eventual substitutibilidade entre os tubos ferríticos e austeníticos. A empresa argumentou que se fosse efetivamente possível a substituição de um pelo outro, todos os clientes optariam pelo tuboferrítico, mais barato, fosse comprando da indústria doméstica, fosse importando. Assim, a própria existência de um mercado consumidor de tubos austeníticos demonstraria as especificidades dos dois produtos, que não seriam intercambiáveis.

No que diz respeito aos tubos de aço inox vendidos pela empresa Jiuli ao Brasil durante o período investigado, a indústria doméstica se manifestou em 10 de junho de 2013, no sentido de que a inspeção dos produtos por meio de Raios X é uma questão equivalente ao do polimento.

Segundo a empresa, mesmo sendo um procedimento oneroso, ele não é suficiente para permitir a caracterização de "outro produto". Nesse sentido, a Aperam apontou que a própria Jiuli, na resposta ao questionário, afirmou que não havia diferença entre o produto dela e o objeto da investigação. Da mesma forma, a Braskem, empresa que importou da Jiuli, também mencionara na sua resposta ao questionário que o produto era o mesmo, não pedindo sua exclusão da investigação. Ademais, a Aperam ressaltou que a Braskem indicara na resposta ao questionário ter também comprado da indústria doméstica.

Assim, a indústria doméstica ressaltou que a inspeção de Raios-X consiste apenas em um "teste de qualidade", que não altera a qualidade do produto e que, em resposta a outro importador, já havia se manifestado nos autos que a Aperam "produz tubos a partir

de solda a laser, assim como realiza inspeção por raio-x e Eddiecurrent. Não há, desta forma, diferença entre o produto importado e o similar nacional".

Por fim, a indústria doméstica afirmou que a inspeção por Raios X afeta a justa comparação, mas não se relaciona à definição do produto ou à similaridade.

Sobre o assunto, também em 10 de junho de 2013, a Jiuli afirmou que: "os tubos produzidos e exportados pela JIULI ao Brasil possuem especificidade que os diferencia dos demais produtos investigados. Absolutamente correto, portanto, o entendimento desse i.DECOM de excluir do escopo da presente investigação os produtos investigados que tiveram inspeção de Raio-X."

### 2.5.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Embora as empresas importadoras tenham se manifestado a respeito da diferença de qualidade dos produtos importados e do produto nacional, nenhuma das empresas sustentou que essa diferença é suficiente para afastar a similaridade dos produtos.

Quanto ao polimento, resta claro que a indústria doméstica pode produzir e vender o produto em questão, mesmo existindo diferença entre esse produto e o importado, somente no que diz respeito ao preço. Esse fato, contudo, não afasta a conclusão de similaridade dos produtos.

Quanto ao argumento do SICETEL de inclusão dos tubosferríticos no conceito de produto similar, é importante ressaltar que, nos termos do artigo 5º, §1º, do Decreto no 1.602, de 1995, o "pro-

duto similar será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando, ou, na ausência de tal

produto, outro produto (...)".

Isto é, em existindo produção nacional do mesmo produto objeto da investigação, no caso, dos tubos de aço austenítico de grau 304 e 316, não há que se considerar a inclusão de produto distinto. Os tubos ferríticos possuem composição química distinta dos tubos objeto da investigação, tendo sido desenvolvidos para usos específicos. Ainda que se admitisse que em determinados segmentos, para alguns usos específicos, existe substitutibilidade entre os dois produtos, isso não afasta o fato de que a indústria doméstica produz tubos austeníticos, os quais foram considerados similares ao produto investigado.

Quanto à questão da inspeção por Raios X, o entendimento anterior foi reconsiderado. Levando em conta o posicionamento da indústria doméstica, bem como as respostas ao questionário da exportadora chinesa e do respectivo importador, considerou-se que a inspeção configura teste de qualidade que não descharacteriza o tubo de aço inox vendido pela Jiuli como sendo o tubo de aço inox objeto da investigação.

### 3. Da definição da indústria doméstica

Em conformidade com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi definida como indústria doméstica a linha de produção de tubos de aço inox, da Aperam, cuja produção representa uma parcela significativa da produção nacional total do produto.

### 4. Do dumping

De acordo com o art. 4º do Decreto nº 1.602, de 1995, considera-se prática de dumping a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de drawback, a preço de exportação inferior ao valor normal.

#### 4.1 Do dumping na abertura da investigação

Com vistas à análise da abertura, foi considerado o período de janeiro a dezembro de 2010.

Uma vez que a República Popular da China, para fins de defesa comercial, não é considerada um país de economia predominantemente de mercado, a peticionária sugeriu adotar, para fins da abertura da investigação, conforme previsto no § 1º do art. 7º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal construído do produto similar em um terceiro país de economia de mercado.

Neste sentido, a peticionária indicou o Taipé Chinês como o mercado a ser adotado para fins de apuração do valor normal da China.

Para a construção do valor normal dos tubos de aço inoxidável praticados no mercado interno do Taipé Chinês, a peticionária utilizou os preços internacionais da matéria-prima, os custos de energia elétrica e de mão de obra de Taipé, e, para as demais informações, a estrutura de custo da Aperam. Dessa forma, os coeficientes técnicos utilizados foram os da própria Aperam.

Registre-se, também, que a peticionária apresentou na petição valores normais construídos a partir de bobinas a frio, no entanto, esta sugeriu utilizar os valores normais construídos a partir de bobinas a quente por serem esses valores inferiores àqueles.

Importa ressaltar que se tentou, sem êxito, obter-se a publicação dos Demonstrativos de Resultado (DRE) das empresas produtoras e exportadoras identificadas, com a finalidade de conferir, eventualmente, utilizar os dados das próprias empresas.

De acordo com o caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação é o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto exportado ao Brasil, livre de impostos, descontos e reduções concedidas.

Sendo assim, foram apurados os preços médios ponderados das importações brasileiras de tubos de aço inox da China e do Taipé Chinês ocorridas entre janeiro a dezembro de 2010.

Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados com base nos dados oficiais brasileiros de importação disponibilizados pela RFB, na condição de comércio FOB.

A margem absoluta de dumping, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping, que se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, estão apresentadas nos quadros a seguir.



Registre-se que para se obter a margem de dumping relativado produto investigado, multiplicou-se as margens absolutas pelas quantidades exportadas de cada tipo de aço, somando-se os resultados. Em seguida, o preço de exportação foi multiplicado pela quantidade exportada, também por tipo de aço, somando-se os resultados. Por fim, dividiu-se o total da primeira operação pelo total da segunda operação, chegando-se à margem de dumping de cada país, conforme os quadros a seguir:

#### Margem de Dumping China (Em US\$/t)



#### Margem de Dumping Taipé Chinês (Em US\$/t)



### 4.2 Da determinação final de dumping

Para fins da presente investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2011, a fim de se verificar a existência da prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inox da China e Taipé Chinês, definido no ato público da abertura da investigação, qual seja, no parágrafo 2o da Circular SECEX no 6, de 2012, e em conformidade com a legislação pertinente.

A seguir são registradas as manifestações finais das partes interessadas que foram protocoladas após a realização da audiência final. Subsequentemente, são apresentados os posicionamentos a respeito dessas manifestações, bem como os respectivos cálculos do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping, para cada um dos produtores/exportadores.

#### 4.2.1 De Taipé Chinês

Os cálculos do valor normal e do preço de exportação tiveram como base as respostas ao questionário dos produtores/exportadores e os resultados das verificações in loco realizadas nas empresas Froch e YC.

##### 4.2.1.1 Da Froch

Em 14 de maio de 2013, a empresa Froch se manifestou sobre a verificação in loco realizada na sede da empresa entre os dias 25 de fevereiro e 1º de março do mesmo ano.

A empresa argumentou que a opção por reportar apenas as vendas no mercado interno dos tubos de aço inox classificados internamente pela empresa como "O" e "P" "não se deu de forma

indiscriminada. As demais categorias de tubos representam tubos fora do escopo da investigação (pois não são similares ao nacional ou não são fabricados por APERAM), ou representam vendas de volumes muito baixos de produtos que nunca foram exportados para

o Brasil".

A empresa acrescentou ainda que essa escolha foi feita de boa-fé, sem que houvesse uma tentativa de omitir informações. Assim, a empresa solicitou que se considerassem as informações devendas da empresa para fins de cálculo da margem de dumping.

Com relação às vendas para o Brasil, a empresa apresentou seus argumentos em bases confidenciais, sem apresentar resumo público que permita razoável compreensão, razão pela qual os argumentos em questão não serão reproduzidos.

Com relação aos dados de custo, a empresa afirmou que "o custo unitário apresentado somente foi alterado por esse D. Departamento ter entendido, conceitualmente, que o critério utilizado por FROCH para o rateio não seria o mais correto". Ressalte-se que a empresa argumentou sobre esse "critério de rateio" em bases confidenciais, sem apresentar resumo público que permita razoável compreensão, razão pela qual os argumentos em questão não serão reproduzidos.

A empresa alegou ainda que "a opção de apresentação dos custos para cada grau de aço foi efetuada de boa-fé. Isso porque, apesar de ser possível o cálculo dos custos para cada produto ou CODIP, isso levaria um tempo inestimável". A empresa argumentou também que "o preparo do custo de produção em tal detalhamento, dentro do prazo solicitado por esse D. Departamento, poderia constituir ônus excessivo para FROCH". Assim, a empresa solicitou que fossem consideradas as informações de custo reportadas.



Em 14 de maio de 2013, a indústria doméstica também se manifestou sobre a verificação in loco realizada na Froch. O primeiro ponto apontado pela Aperam foi que, ao contrário do mencionado no relatório de verificação in loco, o ano de 2011, que corresponde ao período investigado, equivaleria ao ano ROC 100 de Taipé Chinês, não ao ano ROC 101.

A indústria doméstica também se manifestou no sentido de que, a partir das informações do relatório de verificação in loco é possível depreender que a Froch deixou de reportar vendas de tubos de aço inox no mercado interno. Esse fato, somado ainda ao fato de que os dados de custo não teriam sido confirmados, resultaria em que o valor normal da empresa deveria ser estabelecido com base no art. 66, § 4º do Decreto no 1.602, de 1995. Da mesma forma, a empresa argumentou que em razão de problemas relativos às informações apresentadas sobre as vendas ao Brasil, também o preço de exportação da Froch deveria ser estabelecido com base no art. 66, § 4º do Decreto no 1.602, de 1995.

Nas alegações finais protocoladas em 10 de junho de 2013, a Froch argumentou que caso se entendesse por apurar a margem da empresa com base nos fatos disponíveis, não se poderia escolher discricionariamente a melhor informação disponível. Conforme previstono acordo, na jurisprudência da OMC e também em outros casos, deveria ser usada a "melhor informação disponível", que não deveria operar como uma sanção para a parte.

Sendo assim, a empresa sustentou que deveria ser usado, na ordem: (i) dados da Froch não contestados, (ii) dados da YC e (iii) dados oficiais a que se tivesse acesso.

Dessa forma, a empresa sugeriu que o valor normal da Froch deveria ser: (i) construído com base nos dados da Froch de custo, despesas financeiras e de vendas, e margem de lucro da Aperam sugerida na abertura; (ii) construído com base nos dados de custo da YC, despesas financeiras e de vendas da Froch e margem de lucro da Aperam sugerida na abertura; ou (iii) o valor normal apurado para a YC. A empresa sustentou ainda que os dados de valor normal construídos da abertura, feito com base no custo da Aperam, não seriam melhor informação disponível, e não deveriam ser utilizados.

A empresa afirmou ainda que o preço de exportação da Froch deveria ser calculado com base: (i) nos próprios dados de venda da Froch reportados na resposta ao questionário; ou (ii) nos dados de venda da empresa obtidos nos dados de importação fornecidos pela RFB.



#### 4.2.1.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Ressalte-se, inicialmente, que assiste razão à indústria doméstica que tange à equivalência entre os anos de 2011 e ROC100. Contudo, não obstante o equívoco cometido no relatório quanto a essa informação, reitera-se que a Froch reportou dados referentes ao ano de 2011, tendo sido esse o ano objeto das análises quando da verificação.

Conforme explicado no relatório da verificação in loco, constatou-se que a empresa não reportou todas as vendas de tubos de aço inox no mercado doméstico.

Embora a Froch argumente que as vendas no mercado interno não reportadas dizem respeito a tipos de produto que não foram exportados ao Brasil, é necessário ressaltar que o questionário enviado é claro no sentido de que a empresa deve reportar todas as suas vendas de tubos de aço inox, e não somente aquelas do mesmo tipo de produto exportado ao Brasil. Ao contrário do que alega a empresa, a necessidade de que sejam reportadas todas as vendas existe não "apenas para fins do 'teste de totalidade'", mas sim para várias análises, que vão desde a existência de operações mercantis anormais, previstas nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto no 1.602, de 1995, até a comparação entre valor normal e preço de exportação, previstos no art. 9º do mencionado Decreto.

Em relação às vendas ao Brasil, constatou-se que a empresa reportou vendas em valor e quantidade distintos do apurado na documentação apresentada durante a verificação.

Em relação ao custo, é necessário apontar que a empresa não reportou o custo dos tubos de aço inox, mas sim do total de todos os produtos fabricados pela empresa em 2011. Além disso, a empresa não reportou a quantidade produzida, mas sim a quantidade de matéria-prima utilizada na produção.

Também foi constatado que, embora fosse possível obter no sistema o custo de produção efetivamente incorrido, a empresa reportou custo médio acumulado do inventário, e que, a despeito da solicitação e da possibilidade de fazê-lo, a empresa não apresentou o custo por CODIP.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto no 1.602, de 1995, se decidiu não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração da margem de dumping.

Cumpre destacar que não há, tanto no que se refere ao art. 66 do Decreto no 1.602, de 1995, como ao Anexo II do Acordo Antidumping, diretriz específica sobre como a autoridade investigadora deverá aplicar as melhores informações disponíveis. O fato é que tais previsões legais indicam inclusive a possibilidade de utilização das informações contidas na petição de abertura.

Aliás, é evidente que as normas que regem a aplicação das medidas antidumping proveem a autoridade investigadora com o grande discricionariedade necessário para, com base em sua análise de conveniência e oportunidade, adotar a medida que julgar necessária caso as partes interessadas não cumpram os requisitos estabelecidos. Assim, cabe à autoridade a escolha da melhor informação disponível.

Por sua vez, a margem de dumping apurada na abertura da investigação é uma informação tão boa quanto qualquer outra constante dos autos. Em decorrência, decidiu-se utilizar, a título de melhor informação disponível, a margem de dumping apurada quando da abertura da investigação, nos termos do § 1º do art. 66 do Decreto no 1.602, de 1995, de US\$ 911,71/t, equivalente a 27,7%.

#### 4.2.1.2 Da YC

Após a verificação in loco, a empresa apresentou, em 1º de abril de 2013, manifestação referente ao ajuste de "abatimento de processamento de exportação" reportado na resposta ao questionário.

Na manifestação em questão a YC argumentou que embora o desconto que a empresa recebe de seus fornecedores de matéria-prima seja contabilizado pela empresa como parte do custo, refletindo, portanto, no custo de todos os produtos da empresa, tal desconto na prática é utilizado para balizar o preço praticado nas vendas ao mercado externo, e não nas vendas ao mercado interno. Por esse motivo, a empresa sugeriu que o valor referente a esse desconto fosse ajustado no preço praticado ao mercado interno, de forma a refletir qual teria sido o preço de tais produtos se a empresa repassasse o desconto para seus clientes no mercado interno.

Considerando que o desconto já está contabilizado no custo reportado, e de forma a evitar a sua "dupla contagem", a empresa sugeriu ainda, que fossem ajustados os preços praticados no mercado interno, descontando os valores recebidos das fornecedoras, e também os custos reportados, somando os valores ao custo. Ademais, a empresa sugeriu que também se ajustasse o preço de venda ao mercado brasileiro, adicionando o valor do desconto que teria sido desconsiderado quando da formação do preço de venda ao exterior.

Em 14 de maio de 2013 a indústria doméstica se manifestou sobre a questão, afirmando que sendo o desconto na matéria-prima redutor do custo de produção, o benefício pode ser utilizado pela empresa tanto para reduzir seus preços no mercado interno como no mercado externo, "não havendo relação per se limitada às exportações", afirmando ainda que "a empresa pode simplesmente ter se

apropriado de tal redução no custo (...) para aumentar seus lucros, sem alterar seus preços".

Na mesma ocasião a indústria doméstica sugeriu também que se "verifique e considere as despesas indiretas de venda conforme o mercado a que efetivamente se referem" e ressaltando a importância de "serem considerados os valores comprovados por este Departamento que se refiram ao produto sob análise". Quanto aos descontos por pagamento antecipado, a indústria doméstica solicitou que se "considere devidamente os descontos efetivamente concedidos aos clientes no mercado interno, independentemente da conta contábil em que foram registrados".

Em 10 de junho de 2013, em suas alegações finais, a YC se manifestou sobre a metodologia de comparação de valor normal e preço de exportação indicada na Nota Técnica DECOM no 33, de 2013.

A empresa afirmou que haveria diferença maior entre a data do pedido e a data de entrega nas vendas para o mercado interno do que nas vendas para o mercado externo, de forma que a comparação não deveria ser mensal, mas sim trimestral ou anual.

Além disso, a empresa contestou a metodologia de se utilizar o valor normal construído nos meses em que não houve venda de um CODIP para o mercado interno. Nesse caso, a empresa alegou que deveria ser utilizado o valor normal dos meses mais próximos.

Sobre o valor normal, a empresa contestou a exclusão das vendas abaixo do custo, pois teriam sido em volume menor do que 20%. Sobre o valor normal construído, a YC afirmou que teria havido equívoco no cálculo da margem de lucro.

Quanto à decisão de não considerar o frete interno para o cálculo do valor normal e o preço de exportação ex-fábrica, a YC sustentou que os valores de frete apresentados na resposta ao questionário seguiriam metodologia razoável, e que deveriam ser considerados.

#### 4.2.1.2.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Durante a verificação in loco foi constatado que a YC recebe de seus fornecedores descontos diversos. Dentre eles está o desconto identificado como referente a "processamento de exportação", que se refere a um abatimento no preço da matéria-prima em decorrência do volume de exportações de produto final da empresa.

Foi constatado ainda que o desconto em questão é registrado contabilmente no custo da empresa, compondo o custo de produção de todos os tubos produzidos, independentemente do mercado a que se destinam.

Logo, não se verifica razão de ajuste nos preços ou custo da empresa, uma vez que o desconto em questão já está refletido no custo, o qual indubitavelmente é levado em conta na formação dos preços praticados.

Quanto ao frete interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente - o valor reportado pela empresa não foi confirmado durante a verificação in loco, uma vez que foram identificadas despesas de frete relacionadas a exportações alocadas no cálculo do frete interno incorrido no mercado interno. Assim, não se trata de discutir a razoabilidade ou não da metodologia proposta, mas sim a sua exatidão.

Quanto aos demais ajustes, os comentários sobre cada um deles estão em item próprio.

Com relação à solicitação da YC de que fosse revista a metodologia de comparação mensal entre valor normal e preço de exportação, decidiu-se acatar o pedido da empresa. Dessa forma, a comparação entre as vendas no mercado interno e para o Brasil foi feita em bases anuais.



Uma vez que a comparação foi feita com o preço médio anual das vendas, restou prejudicada a solicitação da empresa de que a ausência de vendas de um CODIP em um mês, fossem utilizadas as vendas daquele CODIP nos meses próximos, ao invés do valor normal construído.

Sobre a exclusão das vendas abaixo do custo, ressalta-se que foram seguidas as premissas dos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602. Levando em conta somente as vendas de produto próprio da YC, foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção que representaram volume substancial de vendas no mercado interno. Dentre essas vendas, algumas se referiram a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, as quais foram consideradas operações mercantis anormais e foram desprezadas para fins de apuração do valor normal.

Por fim, ressalta-se que o cálculo da margem de lucro foi feito sobre todas as vendas de produto de fabricação própria da empresa, excluídas as operações mercantis anormais mencionadas anteriormente, e que a margem de lucro utilizada na construção do valor normal condiz com essa metodologia.

#### 4.2.1.2.2 Do valor normal da YC

Foram constatadas operações de vendas abaixo do custo unitário total de produção (computados os custos unitários de fabricação do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas gerais, administrativas e financeiras) em volume substancial, isto é, acima de 20% do volume total de vendas no mercado interno.

Além disso, verificou-se que, dentre essas vendas abaixo do custo unitário, algumas referiram-se a vendas realizadas a preço inferior ao custo médio obtido no período de investigação de dumping, ou seja, a preços que não permitiram recuperar os custos dentro de um período razoável. Outrossim, considerou-se que doze meses seriam um período razoável para recuperação dos custos.

Ressalte-se que o custo de scrap foi ajustado para o mês de dezembro de 2011, de forma a refletir a diferença no valor de revenda do scrap reportado e o apurado na verificação in loco.

Ressalte-se ainda que, nos meses em que não houve produção de um determinado tipo de produto, foi utilizado o custo médio do inventário daquele CODIP ou o custo de outras entradas reportadas pela empresa.

Assim, de acordo com o previsto nos §§ 1º, 2º e 3º do art. 6º do Decreto no 1.602, de 1995, as operações mercantis anormais foram desrespeitadas para fins de apuração do valor normal.

Registre-se que as vendas de produto de fabricação própria no mercado interno de Taipé Chinês pela empresa ocorreram em volume superior a 5% das vendas para o Brasil, nos termos do § 3º do art. 5º do Decreto no 1.602, de 1995. Registre-se, contudo, que realizando a comparação em questão separadamente por CODIP e por categoria de cliente, apurou-se que as vendas no mercado interno referentes a alguns CODIPs foram em volume inferior a 5% das vendas para o Brasil daqueles CODIPs, de forma que tais vendas não foram consideradas em quantidade suficiente para a determinação do valor normal de tais CODIPs.

Determina o art. 9º do Decreto no 1.602, de 1995 que será efetuada justa comparação entre o preço de exportação e o valor normal. O § 1º do mesmo dispositivo legal informa que, com vistas à comparação entre o valor normal e o preço de exportação, serão examinadas, para fins de ajuste, as diferenças que afetem a comparação dos preços, dentre essas, diferenças nas condições e termos de venda, tributação, níveis de comércio, quantidades, características físicas e quaisquer outras que comprovadamente afetem a comparação de preços.

Tendo em vista que as vendas, tanto no mercado interno quanto para o Brasil, foram para a indústria de transformação/usuários finais e para distribuidores locais, calculou-se o valor normal para cada uma dessas categorias de clientes. Ressalte-se que a empresa somente vendeu, tanto no mercado interno quanto para o Brasil, para partes não relacionadas.

Registre-se, ainda, que a empresa reportou em sua base de dados o preço líquido de tributos. Com vistas à determinação do valor normal, do preço reportado pela empresa foram deduzidos: arredondamentos; despesas financeiras; despesas de manutenção de estoques; e custo de embalagem.

Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes:

Despesas indiretas de vendas: conforme verificado durante a averbação in loco, a empresa utilizou o mesmo percentual de despesas para os mercados interno e externo. Contudo, observou-se que algumas das despesas calculadas consideradas para essa conta se referiam somente ao mercado interno ou somente ao mercado externo. Assim, as despesas foram ajustadas de forma a diferenciar os gastos em cada mercado.

Não foram considerados os ajustes subsequentes, uma vez que:

Abatimentos em 2012: essa despesa não foi confirmada durante a verificação in loco. Conforme consta do relatório da verificação, a empresa reportou em algumas transações o valor total da despesa, referente a diversas transações, e não reportou valor alguma nas demais transações.

Abatimentos em 2011: essa despesa não foi confirmada durante a verificação in loco. Conforme consta do relatório da verificação, a empresa reportou em algumas transações o valor total da despesa, referente a diversas transações, e não reportou valor alguma nas demais transações.

Frete interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente: conforme mencionado anteriormente, o valor reportado pela empresa não foi confirmado durante a verificação in loco, uma vez que foi identificado que despesas de frete relacionadas a exportações foram malocaladas no cálculo do frete interno incorrido no mercado interno.

Garantia: essa despesa não foi confirmada durante a verificação in loco, conforme explicado no relatório de verificação in loco.

Abatimento de Processamento de Exportação: conforme verificado e explicado no relatório de verificação in loco, os valores referentes a esse abatimento são normalmente contabilizados no custo de produção da empresa, indistintamente para os produtos vendidos nos mercados interno e externo. Uma vez que tais valores já foram considerados no custo, não se faz necessário ajustar novamente o preço de venda no mercado interno.

Considerando que tanto as vendas no mercado interno quanto as vendas ao Brasil foram reportadas em dólares estadunidenses, o valor normal não foi convertido para outra moeda.

Uma vez que o produto objeto da investigação abrange diversos tipos, se buscou comparar preços de produtos com o mesmo código de identificação do produto (CODIP).

No casos em que não houve vendas no mercado interno de um determinado CODIP, ou que as vendas no mercado interno foramem volume inferior a 5% das vendas para o Brasil daquele CODIP, se construiu o valor normal a partir do custo do CODIP em questão informado na resposta ao questionário da empresa em seu Anexo D (Custo de Produção), acrescido da margem de lucro.

A margem de lucro, por sua vez, foi obtida com base na diferença entre o preço de venda e o custo de produção de cada transação reportada no Anexo B (vendas no mercado interno) da empresa, excluídas aquelas operações não realizadas no curso de operações mercantis normais, nos termos do artigo 6º, II e § 9º do Decreto no 1.602, de 1995.

Sendo assim, foi obtido o valor normal da YC na condição ex fabrica, à vista, líquido de tributos:

#### Valor Normal da YC



##### 4.2.1.2.3 Do preço de exportação da YC

O preço de exportação da YC foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de tubos de aço inox ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto no 1.602, de 1995.

Vale lembrar que, conforme mencionado anteriormente, todas as exportações foram para partes não relacionadas, indústrias de transformação/usuário final e distribuidores locais.

Foi apurado o preço de exportação ex fabrica, a fim de proceder à justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto no 1.602, de 1995. A obtenção do preço de exportação ex fabrica para o Brasil tomou por base o valor FOB, CFR ou CIF tendo sido deduzidos: despesa de armazenagem (pré-venda), despesa de exportação (corretagens), despesa de exportação (manuseio da carga); taxa de conhecimento de embarque; taxa de vedação; taxa de construção do porto; taxa de promoção comercial; taxa de fumigação; procedimento de carga; frete internacional (quando cabível); seguro internacional (quando cabível); taxa do banco de Taipé Chinês; taxa do banco estrangeiro; juros de desconto do banco de Taipé Chinês; juros de desconto do banco estrangeiro; taxa bancária; despesa de manutenção de estoque no país de fabricação e custo de embalagem.



Também foram deduzidas as seguintes despesas, com as considerações correspondentes:

Despesas indiretas de vendas: conforme verificado durante a verificação in loco, a empresa utilizou o mesmo percentual de despesas para os mercados interno e externo. Contudo, observou-se que algumas das despesas calculadas consideradas para essa conta se referiam somente ao mercado interno ou somente ao mercado externo. Assim, as despesas foram ajustadas de forma a diferenciar os gastos em cada mercado.

Despesa financeira: a despesa foi ajustada utilizando a mesma taxa de juros reportada nas vendas no mercado interno.

Não foram considerados os ajustes subsequentes, uma vez que:

Frete interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente: conforme mencionado anteriormente, o valor reportado pela empresa não foi confirmado durante a verificação in loco, uma vez que foi identificado que despesas de frete relacionadas a exportações foram malocaladas no cálculo do frete interno incorrido no mercado interno.

Garantia: essa despesa não foi confirmada durante a verificação in loco, conforme explicado no relatório de verificação in loco.

Considerando que tanto as vendas no mercado interno quanto as vendas ao mercado externo foram reportadas em dólares estadunidenses, não se converteu o preço de exportação para outra moeda.

O quadro a seguir informa o preço médio ponderado de exportação da YC para o Brasil:



#### 4.2.1.2.4 Da margem de dumping da YC

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação de cada CODIP, ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado no quadro a seguir.

##### Margem de Dumping - YC



#### 4.2.2 Da China

Considerando que a China, para fins de defesa comercial, não é considerado país de economia predominantemente de mercado, adotou-se Taipé Chinês como terceiro país de economia de mercado e parâmetro para a determinação do valor normal, conforme previsto no art. 7º do Decreto no 1.602, de 1995. Ressalte-se que nenhuma parte se manifestou contrariamente a essa seleção.

##### 4.2.2.1 Da Evertec e da Fujian Casey

Ressalte-se inicialmente que, conforme apurado na verificação in loco, a Fujian Casey é apenas uma trading company. A empresa produtora/exportadora, por sua vez, é uma empresa relacionada, chamada Fujian Casey Stainless Steel Co. Ltd.

Conforme explicado no relatório da verificação in loco, constatou-se que as empresas Evertec e Fujian Casey não reportaram todas as vendas de tubos de aço inox para o mercado brasileiro.

Assim, com base no art. 27 c/c art. 66 do Decreto no 1.602, de 1995, decidiu-se não utilizar os dados reportados pela empresa para a apuração do preço de exportação. Em decorrência, foi utilizada, a título de melhor informação disponível, a margem de dumping apurada quando da abertura da investigação, nos termos do § 1º do art. 66 do Decreto no 1.602, de 1995, de US\$ 679,08/t, equivalente a 20,2%.



##### 4.2.2.2 Das manifestações das empresas Evertec e Fujian Casey sobre os fatos disponíveis

Nas alegações finais protocoladas em 10 de junho de 2013 a Evertec e a Fujian Casey argumentaram que o valor normal utilizado na abertura da investigação, isto é, o valor normal construído para Taipé Chinês, era razoável para fins de abertura, mas não para ser utilizado na determinação final.

As empresas sugeriram então que para fins de determinação final fosse adotado o valor normal da YC, empresa de Taipé Chinês que respondeu ao questionário e não teve seus dados apurados com base em fatos disponíveis. Alternativamente, sugeriram que fosse adotado o valor de exportação de Taipé Chinês para outros países como, por exemplo, a Argentina, que poderia ser obtido utilizando-se estatísticas de exportação do MERCOSUL.

Além disso, as duas empresas defenderam que a conclusão de que as empresas não reportaram todas as suas vendas e de que teriam suas margens de dumping apuradas com base nos fatos disponíveis, "deve ser ponderada de modo a se considerar os dados e informações apresentados (...) no curso da presente investigação".

A empresa Fujian Casey acrescentou ainda que as supostas vendas de tubo de aço inox que não haviam sido reportadas no Anexo C se referiam a vendas de produto diverso. Nesse sentido, a empresa afirmou que "ocorreu, na verdade, um erro na emissão da fatura de exportação".

Por fim, as empresas concluíram que caso se mantenha o uso de fatos disponíveis, deveria se utilizar "a melhor informação disponível", ou seja, o preço de exportação da empresa obtido nos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

##### 4.2.2.2.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Inicialmente cumpre analisar as alegações das empresas sobre a conclusão de se utilizar fatos disponíveis. Em suas alegações finais, ambas as empresas apontam detalhadamente todos os esforços empreendidos no curso das verificações in loco, de forma a oferecer o máximo de transparência e informação.

Não obstante tais alegações, durante a verificação in loco foram identificadas vendas para o Brasil do produto investigado que não haviam sido reportadas nas respectivas respostas ao questionário. Assim, a conclusão independe do eventual esforço ou boa-fé das empresas, mas decorre somente da constatação fática de que as respostas haviam sido incompletas. Ressalte-se que o questionário enviado é claro no sentido de que a empresa deve reportar todas as vendas do produto investigado para o Brasil.

Com relação à empresa Fujian Casey, cumpre esclarecer que foram identificadas na verificação in loco três faturas que tratavam de vendas de tubos de aço inox redondos, de aço grau 304, que não foram reportadas no Anexo C. A empresa alegou tratar-se de erro na emissão da fatura de exportação para fins tributários, uma vez que as vendas se referiam na verdade a tubos de aço grau 202.

Para comprovar que se tratava de erro a empresa apresentou cópia digitalizada da proforma invoice, assinada pelo cliente, informando o grau do aço como 202, e cópias impressas da commercial invoice do packing list, que também mencionam o aço grau 202. Ressalte-se, contudo, que esses dois documentos são feitos pela empresa e mantidos em arquivo eletrônico do Excel, cuja impressão foi apresentada. A empresa esclareceu que a via original dos documentos é enviada para os clientes juntamente com os produtos, e a empresa mantém apenas o arquivo eletrônico.

No caso de duas faturas a empresa também apresentou os respectivos B/Le certificados de origem, cujas quantidades equivalem às packing lists. Contudo, tais documentos mencionam apenas a venda de "stainless steel round tubes" e "stainless steel square and rectangular tubes", não mencionando o tipo de aço dos tubos. Apenas com relação a uma fatura a empresa apresentou uma apólice de seguro, que menciona o grau do aço como sendo 202.

Concluiu-se, portanto, que a empresa não apresentou comprovação suficiente de que as faturas estavam erradas. Primeiramente, porque não parece razoável que em três faturas distintas, emitidas em datas diferentes, tenha havido erro de digitação justamente na emissão da fatura, documento oficial emitido pela empresa junto ao governo, para fins fiscais, enquanto não poderia ter havido erro na elaboração da commercial invoice, documento interno cujo original sequer é mantido pela empresa. Ressalte-se que, em caso de erro na emissão da nota fiscal, seria de se esperar que tal equívoco tivesse sido identificado e sanado pela empresa no curso normal de suas atividades. Mas, ainda que se admita a possibilidade de que tais erros tivessem ocorrido e não tivessem sido identificados, não foram apresentados durante a verificação in loco documentos hábeis a demonstrar qual o produto efetivamente vendido ao Brasil.

Com relação ao uso dos fatos disponíveis, cumpre destacar que não há, tanto no que se refere ao art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, como ao Anexo II do Acordo Antidumping, diretrizes específicas sobre como a autoridade investigadora deverá aplicar as melhores informações disponíveis. O fato é que tais previsões legais indicam inclusive a possibilidade de utilização das informações contidas na petição de abertura.

Aliás, é evidente que as normas que regem a aplicação de medidas antidumping proveem a autoridade investigadora com o grande discriçãonariado necessário para, com base em sua análise de conveniência e oportunidade, adotar a medida que julgar necessária caso as partes interessadas não cumpram os requisitos estabelecidos. Assim, cabe à autoridade a escolha da melhor informação disponível.

Por sua vez, a margem de dumping apurada na abertura da investigação é uma informação tão boa quanto qualquer outra constante dos autos. Em decorrência, decidiu-se utilizar, a título de melhor informação disponível, a margem de dumping apurada quando da abertura da investigação.

#### 4.2.2.3 Da Jiuli

Na Nota Técnica DECOM nº 33, que apresentou os fatos essenciais sob julgamento, houve posicionamento no sentido de que os tubos vendidos pela Jiuli ao Brasil possuiriam uma especificidade que os diferenciaria dos demais tubos investigados, e decidiu-se pela sua exclusão da investigação. Contudo,

conforme explicado anteriormente, esse posicionamento foi revisto, e concluiu-se que os produtos vendidos pela Jiuli ao Brasil se enquadram na definição do produto objeto da investigação. Assim, procedeu-se à análise de dumping da Jiuli.

Em manifestação protocolada em 10 de junho de 2013 a indústria doméstica se manifestou sobre a empresa, afirmando que, segundo seu entendimento do relatório da verificação in loco, os dados da empresa não teriam sido confirmados, e se deveria utilizar fatos disponíveis para a Jiuli.

Caso não fosse esse o entendimento, a Aperam sugeriu a seguinte metodologia para a apuração do valor normal da Jiuli: "considerou-se que apenas os produtos exportados pela Jiuli foram submetidos à inspeção de Raio X (...). (...) para ajustar o valor normal a ser adotado para essa empresa, cujo preço não contempla essa inspeção, poderá ser considerada a diferença entre o preço de exportação da Jiuli e o preço de exportação dos demais produtores chineses".

Nas alegações finais protocoladas em 10 de junho de 2013 a Jiuli pediu que para a determinação de dumping da empresa fosse adotado o valor normal da YC, empresa de Taipé Chinês que respondeu ao questionário e não teve seus dados apurados com base em fatos disponíveis, e o preço de exportação fosse apurado com base nos dados de venda para o Brasil da empresa, reportados na sua resposta ao questionário.

#### 4.2.2.3.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Inicialmente cabe destacar que, ao contrário do entendimento da Aperam, não se identificou problemas na verificação in loco que sustentassem a desconsideração dos dados reportados pela Jiuli na resposta ao questionário e utilização de fatos disponíveis para a empresa.

Com relação à metodologia de apuração de valor normal sugerida pela indústria doméstica, não é razoável ajustar o valor normal com base na diferença de preço de exportação praticado pelos diferentes exportadores.

Não obstante a inspeção de Raios X tenha um custo e esse custo seja refletido no preço do produto, ressalte-se que essa característica não foi considerada suficientemente importante pela indústria doméstica quando da sugestão do CODIP a ser adotado na presente investigação.

Assim, ainda que fosse possível comparar as vendas de produtos sob o mesmo CODIP (presumivelmente idênticos, portanto), não é possível imputar as diferenças de preço praticado por cada exportador como decorrentes unicamente dessa inspeção de Raios X.

A respeito da manifestação da Jiuli, decidiu-se calcular o valor normal da empresa com base nos dados da YC, e o preço de exportação com base nos próprios dados da Jiuli, conforme explicado a seguir.

#### 4.2.2.3.2 Do valor normal da Jiuli

Com vistas à determinação do valor normal foram consideradas vendas internas em Taipé Chinês reportadas pela produtora/exportadora YC.

Uma vez que o produto objeto da investigação abrange diversos tipos, buscou-se comparar preços de produtos com o mesmo código de identificação do produto (CODIP).

No presente caso, contudo, não foram identificadas vendas no mercado interno de Taipé Chinês dos mesmos CODIPs vendidos ao Brasil pela Jiuli. Tampouco foi identificada a produção pela YC de produtos com os CODIPs em questão ao longo do período.

Assim, construiu-se o valor normal a partir do custo dos CODIPs mais próximos informados na resposta ao questionário da YC em seu Anexo D (Custo de Produção).

Os CODIPs mais próximos utilizados foram aqueles que apresentavam apenas uma característica diferente: o acabamento superficial.

Ao custo dos CODIPs em questão foram acrescidas despesas de vendas (segundo o percentual reportado pela YC) e a margem de lucro da YC.

A margem de lucro, por sua vez, foi obtida com base na diferença entre o preço de venda e o custo de produção de cada transação reportada no Anexo B (vendas no mercado interno) da YC, excluídas aquelas operações não realizadas no curso de operações mercantis normais, nos termos do artigo 6º, II e § 9º do Decreto nº 1.602, de 1995.



Deve ser observado que a comparação foi efetuada em base free-on-board (FOB), uma vez que, sendo a China não considerada economia predominantemente de mercado, os ajustes necessários para se alcançar a condição ex-fábrica também estariam influenciados por aquela condição.

Para se apurar o valor normal construído na condição FOB, foram adicionadas despesas de frete interno até o porto e despesas de exportação. Essas despesas médias foram calculadas em percentuais obtidos do Anexo C (Vendas ao Brasil) da YC.

Sendo assim, foi obtido o valor normal em terceiro país de economia de mercado da Jiuli na condição FOB, conforme o quadro a seguir:

#### Valor Normal da Jiuli



##### 4.2.2.3.3 Do preço de exportação da Jiuli

O preço de exportação da Jiuli foi calculado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de tubos de aço inox ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto no 1.602, de 1995.

Conforme mencionado anteriormente, uma vez que, sendo a China não considerada economia predominantemente de mercado, os ajustes necessários para se alcançar a condição ex-fábrica também estariam influenciados por aquela condição. Assim, foi apurado o preço de exportação no mesmo nível de comércio do valor normal, nesse caso o FOB. O quadro a seguir informa os preços médios ponderados de exportação da Jiuli para o Brasil:

#### Preço de Exportação da Jiuli



##### 4.2.2.3.4 Da margem de dumping da Jiuli

Após serem apuradas as diferenças entre os valores normais e os preços de exportação ponderaram-se os resultados obtidos pelas quantidades exportadas para o Brasil obtendo-se as margens absolutas de dumping por código de produto. A razão entre a somatória das margens absolutas e as quantidades totais exportadas resultou na margem de dumping absoluta ponderada unitária. Por fim, a razão entre essa margem unitária e o preço de exportação médio ponderado unitário, resultou na margem de dumping relativa, conforme reportado na tabela a seguir.



#### Margem de Dumping - Jiuli



#### 5. Das importações e do mercado brasileiro

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de tubos de aço inox. Essa análise, nos termos do § 2º do art. 25 do Decreto no 1.602, de 1995, abrangeu os anos de 2007 a 2011.

Os cálculos foram feitos utilizando-se os dados com todas as casas decimais disponíveis. Eventuais divergências entre os valores apresentados e o cálculo destes valores decorrem do fato de que os números exibidos estão arredondados em uma ou duas casas decimais, conforme o caso.

##### 5.1 Da análise cumulativa

O § 6º do art. 14 do Decreto no 1.602, de 1995, estabelece que quando importações de um produto originário de mais de um país forem objeto de investigações simultâneas, como é o caso na presente investigação, serão determinados cumulativamente os efeitos de tais importações se for determinado que: a) as margens relativas de dumping de cada um dos países investigados não são deminimis, ou seja, inferiores a 2% do preço de exportação, nos termos do § 7º do art. 14 do mencionado Decreto; b) os volumes individuais das importações originárias desses países não são insignificantes, isto é, não representam menos de 3% do total das importações pelo Brasil do produto similar, nos termos do § 3º do citado artigo 14; e c) a avaliação cumulativa dos efeitos daquelas importações for considerada apropriada em vista das condições de concorrência entre os produtos importados e das condições de concorrência entre estes produtos e o similar doméstico.

De acordo com os dados anteriormente apresentados, as margens de dumping apuradas para as origens investigadas não são de minimis.

Os volumes importados da China, exclusive as importações da Jiuli, e de Taipé Chinês corresponderam, respectivamente, a 21,6% e 61,4% do total importado pelo Brasil em 2011, não se caracterizando, portanto, como volume insignificante.

Por fim, os tubos de aço inox objeto de investigação são comercializados pelos mesmos canais de distribuição e para os mesmos usuários, que, por sua vez, também adquirem ou podem adquirir o produto similar doméstico. Sendo assim, considerou-se apropriada a avaliação cumulativa dos efeitos das importações da China e Taipé Chinês.

## 5.2 Das importações brasileiras

Para fins de apuração dos valores totais e das quantidades totais de tubos de aço inox importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados oficiais das importações brasileiras fornecidos pela RFB.

Os itens tarifários 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM/SH englobam outros produtos. A partir da descrição detalhada da mercadoria foram verificadas importações de tubos de aço inox, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se uma depuração das importações constantes dos dados das importações, de forma a se obter dados referentes aos tubos de aços inoxidáveis em questão.

Ressalte-se que a partir das respostas aos questionários foi possível identificar que algumas importações consideradas quando da abertura da investigação não se referiam ao produto investigado. Assim, tais importações não foram consideradas.

Da mesma forma, as informações recebidas permitiram definir que algumas importações originárias de Taipé Chinês, em P3, e do Uruguai, em P4, que não haviam sido consideradas quando da abertura, se referiam ao produto em questão, de forma que tais importações foram consideradas na análise.

Note-se que as importações efetuadas pela indústria doméstica, informadas em item próprio, estão computadas nos quadros adiante.

Ressalte-se que na Nota Técnica DECOM no 33, que apresentou os fatos essenciais sob julgamento, considerou-se que as vendas da Jiuli para o Brasil se referiram a produto distinto do investigado, de forma que tais importações foram excluídas dos dados apresentados naquele documento. Contudo, uma vez que esse entendimento foi revisto, as importações do produto em questão estão consideradas.

Os quadros a seguir apresentam a evolução das importações brasileiras no período de 2007 a 2011.

### Volume das Importações Brasileiras (Em toneladas) (número índice)



### Participação no Total Importado (em percentual) (número índice)



Visando tornar a análise do valor das importações uniforme, considerando que o frete e o seguro internacional têm impacto relevante na decisão do importador, realizou-se essa análise em base CIF.

### Valor das Importações Brasileiras (Em mil US\$ CIF) (número índice)



O quadro adiante informa a evolução dos preços médios das importações de todas as origens, na condição CIF, em dólares estadunidenses:

### Preços das Importações Brasileiras (Em US\$ CIF / t) (número índice)





### 5.3 Do mercado brasileiro

Para fins de apuração do mercado brasileiro, considerou-se as vendas do produto similar da indústria doméstica e dos outros produtores nacionais no mercado brasileiro, obtidas por meio de consulta à ABITAM, e as quantidades importadas registradas nos dados das importações brasileiras disponibilizados pela RFB, conforme o quadro a seguir.

#### Mercado Brasileiro de Tubos de Aços Inoxidáveis (Em toneladas) (número índice)



Observou-se que de 2007 para 2008 o mercado brasileiro aumentou 14,1%. De 2008 para 2009, por sua vez, houve uma significativa redução, de 40,7%. Nos períodos subsequentes, o mercado se recuperou, 45,6%, de 2009 para 2010, e 18,5%, de 2010 para 2011. Considerando todo o período de análise, observou-se aumento de 16,8% no mercado brasileiro.

### 5.4 Das importações consideradas na análise de dano

Os volumes e os valores importados em cada período a serem considerados na análise relativa à existência de dano à indústria doméstica foram obtidos deduzindo-se das importações brasileiras apresentadas anteriormente as importações de tubos de aço inox realizadas pela indústria doméstica, apresentadas a seguir.

#### Importações da Indústria Doméstica (Em toneladas) (número índice)



Além disso, considerando que não foi apurado dumping nas vendas da Jiuli para o Brasil, as importações referentes às vendas em questão também foram excluídas da análise de dano, e não estão presentes nos dados apresentados a seguir.

##### 5.4.1 Do volume importado

Os quadros a seguir apresentam a evolução das importações brasileiras no período de 2007 a 2011.



#### Volume das Importações Consideradas na Análise de Dano (Em toneladas) (número índice)



O volume de importação investigado de tubos de aço inox aumentou 36,9% de 2007 para 2008 e caiu 44,3% de 2008 para 2009. Nos dois períodos seguintes voltou a crescer: 169,6% de 2009 para 2010 e 38,1% de 2010 para 2011. Assim, considerando os extremos da série, de 2007 para 2011, o volume de importação investigado aumentou 184,0%.

O volume importado das origens não investigadas cresceu 34,7% de 2007 para 2008 e diminuiu 74,2% de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes apresentou crescimento: 60,5% de 2009 para 2010 e 23,3% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 esse volume diminuiu 31,2%.

O volume total importado cresceu 36,0% de 2007 para 2008 e diminuiu 56,2% de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes apresentou crescimento: 144,0% de 2009 para 2010 e 35,8% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 esse volume cresceu 97,4%.

#### Participação no Total Importado (Em percentual) (número índice)



A participação das importações investigadas no volume total importado cresceu em todos os períodos analisados: 0,4 p.p. de 2007 para 2008, 16,4 p.p. de 2008 para 2009, 8,0 p.p. de 2009 para 2010 e 1,4 p.p. de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 essa participação cresceu 26,2 p.p.

Constatou-se, portanto, que, além do crescimento da participação das importações das origens investigadas no volume total importado de tubos de aço inox pelo Brasil, essas importações, a preços de dumping, foram preponderantes em todos os períodos de análise de dano à indústria doméstica.

##### 5.4.2 Do valor e preço das importações

O quadro a seguir apresenta a evolução em valor das importações brasileiras no período de 2007a 2011.

#### Importações Brasileiras Consideradas na Análise de Dano (Em US\$ CIF) (número índice)



O valor, em dólares estadunidenses na condição CIF, das importações investigadas de tubos deaço inox cresceu 57,2% de 2007 para 2008 e caiu 57,8% de 2008 para 2009. Nos dois períodos seguintesvoltou a crescer: 159,9% de 2009 para 2010 e 55,2% de 2010 para 2011. Assim, considerando os extremos da série, de 2007 para 2011, o valor das importações investigadas aumentou 167,1%.

O valor das importações das origens não investigadas cresceu 43,4% de 2007 para 2008 ediminuiu 69,8% de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes apresentou crescimento: 66,4% de 2009 para2010 e 40,0% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 o valor dessas importações cresceu 1,0%.

O valor total das importações de tubo aço inox cresceu 51,4% de 2007 para 2008 e diminuiu62,5% de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes cresceu 130,2% de 2009 para 2010 e 51,7% de 2010para 2011. De 2007 para 2011 o valor dessas importações cresceu 98,2%.

O quadro adiante informa a evolução dos preços médios das importações de todas as origens,na condição CIF, em dólares estadunidenses:

#### Preços das Importações Consideradas na Análise de Dano (Em US\$ CIF / t) (número índice)



Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de tubos de aço inox das origens investigadas oscilou ao longo do período investigado: cresceu 14,8% 2007 para 2008;e diminuiu 24,3% de 2008 para 2009 e 3,6% de 2009 para 2010. De 2010 para 2011 voltou a subir,12,3%. Assim, de 2007 para 2011, o preço dessas importações caiu 5,9%.

O Preço CIF médio por tonelada ponderado das origens não investigadas cresceu em todos os períodos analisados: 6,4% de 2007 para 2008, 17,2% de 2008 para 2009, 3,6% de 2009 para 2010 e13,5% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 esse preço cresceu 46,8%.

O Preço CIF médio por tonelada ponderado das importações total cresceu 11,3% de 2007 para2008. Nos dois períodos seguintes apresentou queda: 14,4% de 2008 para 2009 e 5,6% de 2009 para2010. De 2010 para 2011 cresceu 11,7%. De 2007 para 2011 esse preço cresceu 0,4%.

#### 5.4.3 Da participação das importações no mercado brasileiro

O quadro a seguir informa a participação das importações no mercado brasileiro.

#### Participação no mercado brasileiro (Em percentual) (número índice)



Observou-se que a participação das importações investigadas a preços de dumping no mercado brasileiro de tubo de aço inoxidável cresceu em todos os períodos, com exceção de 2009. Essa participação cresceu 3,3 p.p. de 2007 para 2008 e caiu 1,2 p.p. de 2008 para 2009. De 2009 para 2010e de 2010 para 2011 houve crescimento de 15,7 p.p. e 5,6 p.p. respectivamente. Assim, de 2007 para2011, essa participação aumentou 23,4 p.p.

A participação das importações das demais origens no mercado brasileiro cresceu 2,0 p.p. de2007 para 2008 e caiu 7,4 p.p. de 2008 para 2009. De 2009 para 2010 e de 2010 para 2011 houve crescimento de 0,6 p.p. e 0,3 p.p. respectivamente. De 2007 para 2011 essa participação caiu 4,5 p.p.

Por sua vez, a participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado brasileiro diminuiu em todos os períodos sob análise, com exceção de 2010 para 2011 quando permaneceu praticamente inalterada. Essa participação caiu 4,6 p.p. de 2007 para 2008, 5,9 p.p. de 2008 para 2009e 12,1 p.p. de 2009 para 2010. De 2010 para 2011 cresceu 0,1 p.p. De 2007 para 2011 essa participação caiu 22,5 p.p.



A participação das vendas internas dos outros produtores nacional no mercado brasileiro caiu 0,8 p.p. de 2007 para 2008 e cresceu 13,1 p.p. de 2008 para 2009. Nos dois períodos seguintes voltou a cair: 4,1 p.p. de 2009 para 2010 e 6,2 p.p. de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 essa participação cresceu 2,0 p.p.

A participação das importações da indústria no mercado brasileiro cresceu 0,3 p.p. de 2007 para 2008 e 1,2 p.p. de 2008 para 2009. Caiu 0,2 p.p. de 2009 para 2010 e cresceu 0,2 p.p. de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 essa participação cresceu 1,5 p.p.

Importante destacar que, enquanto a participação no mercado brasileiro da indústria doméstica caiu 22,5 p.p. de 2007 para 2011, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou 23,4 p.p. nesse mesmo período. Ao analisar essas participações de 2010 para 2011, nota-se que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro cresceu 0,1 p.p., enquanto a participação das origens investigadas cresceu 5,6 p.p.

Por sua vez, o mercado brasileiro cresceu 16,8% de 2007 para 2011, enquanto as importações investigadas aumentaram 185,1% e as vendas da indústria doméstica caíram 33,8%. De 2010 para 2011 o mercado brasileiro cresceu 18,5%, enquanto as importações investigadas cresceram 37,8% e as vendas internas da indústria doméstica cresceram 18,9%.

#### 5.4.4 Da relação entre as importações e a produção nacional

O quadro a seguir informa a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de aço inox.

#### Relação entre as Importações Investigadas e a Produção Nacional (Em toneladas) (número índice)



A relação entre as importações a preços de dumping de tubo de aço inox e a produção nacional cresceu 6,1 p.p. de 2007 para 2008 e caiu 2,8 p.p. de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes, essa relação cresceu 30,1 p.p. de 2009 para 2010 e 18,1 p.p. de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, a relação entre as importações de tubo de aço inox e a produção nacional cresceu 51,5 p.p. Importante destacar que em 2011 as importações alcançaram o nível mais elevado do período analisado.



#### 5.5 Da conclusão sobre as importações

No período de análise da existência de dano à indústria doméstica, as importações investigadas a preços de dumping: (a) cresceram significativamente, uma elevação de 184,0% de 2007 para 2011 e 38,1% de 2010 para 2011; (b) responderam por 59,8% do volume total importado em 2007, 84,6% em 2010 e 86,0% em 2011. Essa participação aumentou 26,2 p.p. de 2007 para 2011 e de 1,4 p.p. de 2010 para 2011, tendo deslocado as importações das outras origens; (c) aumentaram substancialmente em relação ao mercado brasileiro, evoluindo de 16,3% em 2007 para 34,1% em 2010 e 39,7% em 2011. A participação dessas importações no mercado brasileiro cresceu 23,4 p.p. de 2007 para 2011 e 5,6 p.p. de 2010 para 2011; (d) cresceram significativamente também em relação à produção nacional: em 2007 representaram 21,1% desta, passando para 54,5% em 2010 e 72,6% em 2011. A participação dessas importações na produção nacional cresceu 51,5 p.p. de 2007 para 2011 e 18,1 p.p. de 2010 para 2011;

Observou-se que o preço médio das origens investigadas só foi superior ao preço das demais origens em 2008. Além disso, a razão entre o preço médio das origens não investigadas e o preço das investigadas passou de 1,05 em 2007 para 1,64 em 2011, ou seja, o preço médio das origens não investigadas foi 64,4% superior ao preço médio das investigadas em 2011, enquanto que em 2007 aquele superou este em apenas 5,0%. Por sua vez, enquanto o volume importado das origens investigadas cresceu 167,1% de 2007 para 2011, o volume importado das demais origens cresceu apenas 1%.

Constatou-se, portanto, aumento substancial das importações das origens investigadas a preços de dumping, em termos absolutos e em relação ao total importado, ao mercado brasileiro e à produção nacional de tubo de aço inox.

### 6. DO DANO E DO NEXO CAUSAL

#### 6.1 Dos indicadores da indústria doméstica

A análise do dano à indústria doméstica foi realizada de acordo com os parâmetros descritos no art. 14 do Decreto no 1.602, de 1995, no qual está previsto que a sua determinação será baseada em provas positivas e incluirá exame objetivo das importações objeto de dumping; seu efeito sobre os preços do produto similar no Brasil; e o consequente impacto de tais importações sobre a indústria doméstica.

O período de análise de dano à indústria doméstica compreendeu os mesmos períodos de doze meses considerados na análise das importações. Assim, procedeu-se ao exame do impacto das importações investigadas sobre a indústria doméstica, tendo em conta os fatores e indicadores econômicos relacionados com a indústria em questão, conforme previsto no § 8º do art. 14 do Decreto acimamencionado.

Os valores em reais apresentados pela indústria doméstica foram corrigidos para o período de análise de dumping, mediante a utilização do Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) da Fundação Getúlio Vargas.

#### 6.1.1 Da produção, da capacidade instalada e do grau de utilização

A capacidade instalada nominal foi calculada considerando-se: i) o mix de produção para cada equipamento produtivo em função dos diâmetros, espessuras e normas produzidas; ii) o rendimento eficiente 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.

A capacidade efetiva, por sua vez, foi calculada considerando-se os turnos de produção efetivamente trabalhados em cada máquina e em cada período.

O quadro a seguir informa a capacidade instalada, nominal e efetiva, de produção da indústria doméstica, a produção de cada período e a relação entre a produção e a capacidade instalada efetiva, ou seja, o grau de utilização dessa capacidade.

#### Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (número índice)



De 2007 para 2008, a capacidade instalada efetiva aumentou 1,1%, tendo sido reduzida de 2008 para 2009 (43,4%) e de 2009 para 2010 (1,8%). De 2010 para 2011 a capacidade efetiva aumentou 15,7%. Considerando todo o período de análise, observou-se redução de 35,0% na capacidade instalada efetiva da indústria doméstica.

A produção permaneceu praticamente estável de 2007 para 2008 e caiu 48,5% de 2008 para 2009. De 2009 para 2010 e de 2010 para 2011 aumentou 4,9% e 15%, respectivamente, acumulando queda de 38% de 2007 para 2011.

Já o grau de utilização da capacidade instalada efetiva diminuiu 0,9 p.p. de 2007 para 2008 e 7,1 p.p. no período subsequente. No período subsequente, aumentou 4,9 p.p. e voltou a cair, 0,5 p.p., de 2010 para 2011. De 2007 para 2011, o grau de utilização da capacidade instalada caiu 3,6 p.p.

Ressalte-se que a queda significativa na capacidade instalada efetiva de 2008 para 2009 decorreu da redução dos turnos efetivamente trabalhados no período, em decorrência da redução da demanda por tubos de aço inox e consequente redução da produção pela indústria doméstica.

#### 6.1.2 Do volume de vendas da indústria doméstica

O quadro a seguir registra as vendas da indústria doméstica do produto similar ao longo do período analisado nos mercados interno e externo:

#### Vendas Líquidas Totais da Indústria Doméstica (Em toneladas) (número índice)



Ressalte-se que, ao contrário dos dados informados no registro juntado aos autos em 25 de março de 2013, em que foram informadas as vendas brutas da indústria doméstica, foram consideradas vendas líquidas de devoluções.

De 2007 para 2008 as vendas internas da indústria doméstica aumentaram 4%. De 2008 para 2009 diminuíram 48,1% e aumentaram nos dois períodos subsequentes, ou seja, de 2009 para 2010 e de 2010 para 2011, 3,2% e 18,9%, respectivamente. Com isso, de 2007 para 2011, as vendas da indústria doméstica no mercado interno caíram 33,8%.

Em relação às exportações, houve redução de 14,5% de 2007 para 2008 e de 69,4% de 2008 para 2009. Houve então crescimento de 81,6% de 2009 para 2010 e queda de 86,1% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, as exportações diminuíram 93,4%.

#### 6.1.2.1 Das manifestações sobre o volume de vendas

Em manifestação protocolada em 21 de janeiro de 2013, o SICETEL questionou o fato da indústria doméstica ter corrigido os dados de venda da unidade de Sumaré, aduzindo que a Aperam teria omitido informações que melhorariam a sua situação no mercado interno.

#### 6.1.2.2 Do posicionamento sobre as manifestações

Ressalte-se que os dados reportados pela indústria doméstica foram objeto de escrutínio na verificação in loco, e os dados apresentados refletem os resultados de tal verificação.

#### 6.1.3 Da participação das vendas internas da indústria doméstica no mercado brasileiro

O quadro a seguir informa a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro:

Participação da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (número índice)



O quadro anterior demonstra que a indústria doméstica teve sua participação no mercado brasileiro reduzida em quase todos os períodos, com exceção de 2011, em que foi observado pequeno aumento. Assim, a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro diminuiu 4,6 p.p. de 2007 para 2008, 5,9 p.p. de 2008 para 2009; e 12,1 p.p. de 2009 para 2010. De 2010 para 2011, contudo, houve aumento de 0,1 p.p. na participação no mercado brasileiro. De 2007 para 2011, foi observada redução de 22,5 p.p.

Observou-se, assim, que o aumento constatado no volume de venda da indústria doméstica em 2010 e 2011, períodos em que se verificou a recuperação do mercado em relação a 2007 e 2008, não foi suficiente para que essa indústria alcançasse os volumes de venda dos tubos nos primeiros períodos de análise (2007 e 2008), ocasionando a redução da participação no mercado mencionada.

#### 6.1.4 Dos estoques

Além da análise dos estoques finais de tubos de aço inox, considerou-se a relação entre os estoques finais e a produção da indústria doméstica.

O quadro a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado:

Estoque Final (Em toneladas) (número índice)



O estoque final da indústria doméstica aumentou 50,8% de 2007 para 2008 e 46,8% de 2008 para 2009. Diminuiu 37,5% de 2009 para 2010 e aumentou 183% de 2010 para 2011, resultando de 2007 para 2011, em uma elevação de 291,7%.

O quadro adiante, por sua vez, apresenta a relação entre o estoque final e a produção da indústria doméstica.

Relação Estoque Final/Produção (número índice)



Ao se analisar a relação entre o estoque final da indústria doméstica e a produção, constatou-se que esse indicador apresentou tendência de aumento. Essa relação aumentou 0,7 p.p. de 2007 para 2008 e 3,4 p.p. de 2008 para 2009. Houve queda de 2,1 p.p., de 2009 para 2010, que foi seguida de aumento de 4,6 p.p. de 2010 para 2011. Assim, a relação entre o estoque final e a produção aumentou 6,6 p.p. de 2007 para 2011.



### 6.1.5 Da receita líquida da indústria doméstica

O quadro a seguir apresenta a receita da indústria doméstica em suas vendas de tubos de aço inox ao mercado interno, líquida de tributos, frete e devoluções, em reais corrigidos:

#### Receita Líquida de Vendas no Mercado Interno(Em reais corrigidos) (número índice)



A receita líquida obtida com as vendas no mercado interno caiu nos dois primeiros períodos: 28% de 2007 para 2008 e 62,8% de 2008 para 2009; e aumentou nos períodos seguintes: 2,3%, de 2009 para 2010, e 10,5%, de 2010 para 2011. A recuperação nos dois últimos anos não foi o bastante para recuperar as quedas observadas nos primeiros períodos, de forma que de 2007 para 2011 a receita líquida de vendas no mercado interno da indústria doméstica caiu 69,7%.

Já o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno teve queda constante nos 5 anos: 30,7% de 2007 para 2008, 28,3% de 2008 para 2009; 0,8% de 2009 para 2010 e 7,1% de 2010 para 2011, totalizando redução de 54,2% de 2007 para 2011.

A receita de vendas do produto similar realizadas pela indústria doméstica para o mercado externo apresentou a seguinte evolução:

#### Vendas da Indústria Doméstica para o Mercado Externo(número índice)



No que diz respeito à receita com as exportações, constatou-se uma tendência de redução contínua ao longo do período analisado, com exceção de 2009 para 2010, quando houve aumento de 128,6%. De 2007 para 2008, de 2009 para 2010 e de 2010 para 2011, ela decresceu 23,7%, 82,4% e 79,8%, respectivamente. Com isso, de 2007 para 2011, a receita obtida pela indústria doméstica com as exportações diminuiu 93,8%.

O preço médio de exportação da indústria doméstica caiu 10,8% de 2007 para 2008, e 42,6% de 2008 para 2009, aumentou 25,9% de 2009 para 2010 e 45,7% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, o preço médio de exportação da indústria doméstica decresceu 6,1%.

A receita operacional líquida obtida com as vendas internas da indústria doméstica apresentou, ao longo de todo o período considerado nessa análise, participação superior a 90% da receita total. Assim, a receita total da indústria doméstica apresentou a mesma tendência de comportamento da receita obtida com as vendas internas.

### 6.1.6 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

Para o cálculo do número de empregados e da massa salarial, a indústria doméstica utilizou, quando disponível, o total do número de funcionários alocados diretamente nos centros de custo da empresa.

Nos casos em que esses dados não estavam disponíveis, o número foi obtido a partir de rateio do total, com base na participação da quantidade produzida de tubos de aço inox pela quantidade total produzida pela Aperam.

O quadro a seguir informa o número de empregados vinculados à linha de produção de tubos de aço inox da indústria doméstica.

#### Número de Empregados (Em número de empregados)(número índice)



O emprego na produção aumentou 1,7% de 2007 para 2008 e caiu nos períodos seguintes: 27,1% de 2008 para 2009, 5% de 2009 para 2010 e 13,9% de 2010 para 2011, totalizando redução de 39,4% de 2007 para 2011.

O emprego na administração caiu nos dois primeiros períodos: 18,5% de 2007 para 2008 e 36,4% de 2008 para 2009, permaneceu estável no período seguinte e voltou a cair, 35,7%, de 2010 para 2011. Com isso, de 2007 para 2011, o emprego na administração diminuiu 66,7%.



Na área de vendas, o emprego aumentou 50% de 2007 para 2008 e caiu 50% no período subsequente; aumentou 16,7% de 2009 para 2010; e voltou a cair (28,6%) de 2010 para 2011. Com isso, de 2007 para 2011, o emprego no setor de vendas apresentou uma retração de 37,5%.

O número total de empregados da indústria doméstica aumentou 1,3% de 2007 para 2008 e caiu nos períodos subsequentes: 29% de 2008 para 2009, 4,2% de 2009 para 2010 e 15,7% de 2010 para 2011, acumulando queda de 41,9% em 2011, comparativamente a 2007.

A produção por empregado na linha de tubos de aço inox está informada no quadro abaixo:

#### Produção por Empregado (Em tonelada por empregado)(número índice)



A produção por empregado caiu 1,6%, de 2007 para 2008 e 29,4% de 2008 para 2009. Nos períodos seguintes houve aumento: 10,4% de 2009 para 2010 e 33,5% de 2010 para 2011, quando a produção apresentou o melhor desempenho observado ao longo do período considerado nessa análise. Assim, a produção por empregado aumentou 2,4% de 2007 para 2011.

O quadro adiante informa a massa salarial da indústria doméstica referente aos tubos de aço inox.

#### Massa Salarial (Em mil reais corrigidos) (número índice)



A massa salarial relativa ao emprego na produção diminuiu 1% de 2007 para 2008, 20,1% de 2008 para 2009, 1,1% de 2009 para 2010 e 11,7% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, essa massa salarial diminui 30,9%.

Seguindo a mesma tendência, a massa salarial na administração diminuiu 25,3% de 2007 para 2008, 29,1% de 2008 para 2009, 22,8% de 2009 para 2010 e 52% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011, essa massa salarial diminui 80,3%.

Na área de vendas, a massa salarial aumentou 34,6% de 2007 para 2008 e diminuiu em todos os períodos seguintes: 30,1% de 2008 para 2009, 23,5% de 2009 para 2010 e 11,7% de 2010 para 2011. Com isso, de 2007 para 2011, a massa salarial no setor de vendas caiu 36,4%.

Assim, a massa salarial total da indústria doméstica diminuiu 3,8% de 2007 para 2008, 22,6% de 2008 para 2009, 6,4% de 2009 para 2010 e 16,9% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, essa massa salarial diminui 42,1%.

#### 6.1.7 Dos custos

O quadro a seguir apresenta os custos de manufatura dos tubos de aço inox ao longo do período de investigação. Os valores apresentados são referentes à produção de uma tonelada do produto considerado.

#### Custo de Manufatura (Em reais corrigidos/t) (número índice)



O custo da matéria-prima por tonelada de tubos de aço inox caiu 33% de 2007 para 2008 e 29,1% de 2008 para 2009; aumentou 1,7% de 2009 para 2010 e 2,2% de 2010 para 2011. Ao longo do período analisado, houve redução de 50,6%.

O custo dos outros insumos por tonelada apresentou aumento de 8,4% de 2007 para 2008, de 48,2% de 2008 para 2009, e de 0,4% de 2009 para 2010. Houve queda de 30,2% de 2010 para 2011. Ao longo do período analisado, houve aumento de 12,6%.

O custo da mão de obra por tonelada apresentou queda de 1,8% de 2007 para 2008, aumentou 61,5% de 2008 para 2009, e queda nos períodos subsequentes: 2,5% de 2009 para 2010 e 26,5% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011, houve aumento de 13,7%.

Os outros custos variáveis por tonelada de tubos de aço inox caiu 15,3% de 2007 para 2008, 49,3% de 2008 para 2009 e 32,8% de 2009 para 2010. De 2010 para 2011, houve aumento de 51,4%. Ao longo do período analisado, observou-se queda de 56,3%.

O custo de depreciação por tonelada apresentou queda de 8,2% de 2007 para 2008, aumentou 16,2% de 2008 para 2009, e caiu nos períodos seguintes: 50,7% de 2009 para 2010 e 6% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011 houve queda de 50,6%.

Os outros custos fixos por tonelada de tubos de aço inox caíram 7,2% de 2007 para 2008, subiram 64,9% de 2008 para 2009, e caíram 11,4% e 18,1%, de 2009 para 2010 e de 2010 para 2011, respectivamente. Ao longo do período analisado, houve aumento de 11%.

Assim, o custo de manufatura caiu em todos os períodos: 29,4% de 2007 para 2008, 17,3% de 2008 para 2009, 1,8% de 2009 para 2010 e 3,5% de 2010 para 2011, totalizando queda de 44,7% de 2007 para 2011.

#### 6.1.8 Da relação entre o custo e o preço

A relação custo e preço mostra a participação do custo de manufatura unitário no preço de venda da indústria doméstica no mercado interno ao longo do período investigado e está informada no quadro adiante.

#### Relação entre Custo e Preço de Venda (número índice)



A relação custo/preço denotou tendência de deterioração. A participação do custo de manufatura no preço aumentou 1,9% de 2007 para 2008 e 15,4% de 2008 para 2009. No período subsequente, a relação custo preço oscilou, caindo 1% de 2009 para 2010 e voltou a subir (3,8%) de 2010 para 2011. Com isso, de 2007 para 2011, a participação do custo de manufatura no preço de venda no mercado interno aumentou 20,9%, uma vez que o preço de venda no mercado interno diminuiu mais do que o custo unitário.

#### 6.1.9 Da demonstração de resultado do exercício e do lucro

Apresenta-se a seguir a demonstração de resultados da indústria doméstica, específica para alinha de produção do produto similar no mercado interno.



#### DRE - Vendas no Mercado Interno (Em mil reais corrigidos)(número índice)



A receita operacional líquida caiu nos dois primeiros períodos: 28% de 2007 para 2008 e 62,8% de 2008 para 2009; e aumentou nos períodos seguintes: 2,3% de 2009 para 2010, e 10,5% de 2010 para 2011. De 2007 para 2011 a receita operacional líquida caiu 69,7%.

O CPV diminuiu nos quatro primeiros períodos (28,6% de 2007 para 2008; 56% de 2008 para 2009; 1,2% de 2009 para 2010); e aumentou 11% 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, o CPV diminuiu 65,5%.

O resultado bruto total caiu 18,7% de 2007 para 2008 e 148,6% de 2008 para 2009; aumentou 37,4% de 2009 para 2010 e voltou a cair, de 2010 para 2011, 19,8%. De 2007 para 2011, o resultado bruto diminuiu 129,6%.

Também as despesas operacionais caíram nos quatro primeiros períodos (30,2% de 2007 para 2008; 56,5% de 2008 para 2009; e 32,3% de 2009 para 2010) e aumentaram de 2010 para 2011 (173,3%). Com isso, de 2007 para 2011, as despesas operacionais diminuíram 43,8%.

Assim, o resultado operacional aumentou 18,6% de 2007 para 2008; caiu 323,2% de 2008 para 2009; aumentou novamente de 2009 para 2010 (35,5%); e caiu 79,4% de 2010 para 2011, atingindo o pior nível do período. De 2007 para 2011 o resultado operacional caiu 406,2%.

O quadro a seguir indica os itens calculados a partir da DRE, por tonelada vendida, para o período analisado.

#### DRE - Vendas no Mercado Interno por tonelada vendida(Em reais corrigidos/t) (número índice)



A receita operacional líquida unitária teve queda constante nos 5 anos: 30,7% de 2007 para 2008; 28,3% de 2008 para 2009; 0,8% de 2009 para 2010; e 7,1% de 2010 para 2011, totalizando redução de 54,2% de 2007 para 2011.

O CPV unitário seguiu a mesma tendência de queda: 31,3% de 2007 para 2008; 15,2% de 2008 para 2009; 4,2% de 2009 para 2010; e 6,6% de 2010 para 2011, totalizando redução de 47,9% de 2007 para 2011.

O resultado operacional bruto unitário, por sua vez, caiu 21,8% de 2007 para 2008 e 193,6% de 2008 para 2009; aumentou 39,3% de 2009 para 2010; e voltou a cair, 0,8%, de 2010 para 2011. De 2007 para 2011, houve queda de 144,8%.

As despesas operacionais unitárias caíram nos quatro primeiros períodos (32,9% de 2007 para 2008; 16,2% de 2008 para 2009; e 34,4% de 2009 para 2010); e aumentaram 129,8% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011, as despesas operacionais unitárias caíram 15,2%.

Por fim, o resultado operacional unitário aumentou 14,1% de 2007 para 2008; caiu 529,8% de 2008 para 2009; aumentou 37,5% de 2009 para 2010; e caiu 50,9% de 2010 para 2011. Ao longo de todo o período, de 2007 para 2011, o resultado operacional unitário caiu 562,4%.

O quadro a seguir apresenta as margens de lucro da indústria doméstica ao longo do período analisado:

#### Margens de Lucro (Em percentual) (número índice)



A margem bruta cresceu 12,9% de 2007 para 2008, caiu 230,5% de 2008 para 2009 e voltou a aumentar 38,8% de 2009 para 2010. De 2010 para 2011, apresentou nova queda, desta vez de 8,4% com o que, de 2007 para 2011, diminuiu 197,8%.

A margem operacional teve tendência parecida: cresceu 64,7% de 2007 para 2008, caiu 699,4% de 2008 para 2009 e voltou a aumentar 37% p.p. de 2009 para 2010. De 2010 para 2011, apresentou nova queda, desta vez de 62,3% com o que, de 2007 para 2011, diminuiu 1110,1%.

Já a margem operacional exclusive resultado financeiro sofreu deterioração de 3,1% de 2007 para 2008 e 868,2% de 2008 para 2009. Aumentou 40% de 2009 para 2010 e caiu 32,5% de 2010 para 2011. Assim, de 2007 para 2011 a margem operacional exclusive resultado financeiro caiu 692,3%.

Por fim, a margem operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas operacionais cresceu 14,1% de 2007 para 2008, caiu 669,5% de 2008 para 2009 e voltou a aumentar 31,5% de 2009 para 2010. De 2010 para 2011, apresentou nova queda, desta vez de 20,4% com o que, de 2007 para 2011, diminuiu 635,6%.

#### 6.1.10 Do fluxo de caixa

Esclareça-se inicialmente que as informações do fluxo de caixa, assim como do retorno sobre os investimentos e capacidade de captar recursos, referem-se à totalidade dos negócios da Aperam, tendo em vista a impossibilidade de se apurar tais indicadores somente para a linha de produção de tubos de aços inox.

#### Fluxo de Caixa (Em mil reais corrigidos) (número índice)



A geração líquida de caixa no exercício oscilou bastante ao longo do período considerado. De 2007 para 2008, aumentou 513,3%. No período seguinte, caiu 306,6%. De 2009 para 2010, voltou a subir (107,4%) e de 2010 para 2011, diminuiu 518,2%, acumulando de 2007 para 2011 um aumento de 163,5%.

#### 6.1.11 Do retorno sobre investimentos

#### Retorno de Investimento (Em mil reais corrigidos e em percentual) (número índice)



O retorno sobre o investimento total corresponde à relação entre o lucro líquido e o ativo total. De 2007 para 2008 e de 2008 para 2009, o retorno sobre o investimento total sofreu redução de 53,9% e 380,4%, respectivamente. O índice então aumentou de 2009 para 2010 (105,7%) e diminuiu de 2010 para 2011 (3.426,1%). De 2007 para 2011 observou-se queda de 346,1% nesse indicador.

#### 6.1.12 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 demonstrativos financeiros da Aperam.

##### Índices de Liquidez (Em mil reais corrigidos) (número índice)



O Índice de Liquidez Geral é uma ferramenta para avaliar a capacidade de pagamento de todas as obrigações, tanto de curto quanto de longo prazo, através de recursos não permanentes. Em 2011, o índice 0,84 indica que os bens e direitos no ativo circulante e realizável a longo prazo eram correspondentes a 0,84 vezes o valor de suas dívidas, e, nesse caso, a Aperam teria de recorrer a bens do ativo permanente para saldá-las. De 2007 para 2011, o Índice de Liquidez Geral diminuiu 60,6%.

O Índice de Liquidez Corrente indica a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo através dos bens e créditos circulantes. Esse índice teve evolução semelhante ao do Índice de Liquidez Geral, e sofreu queda em todos os períodos: 2,7% de 2007 para 2008, 33,7% de 2008 para 2009, 24,3% de 2009 para 2010 e 29% de 2010 para 2011, acumulando uma queda de 65,4% de 2007 para 2011.

#### 6.2 Da comparação entre o preço do produto investigado e o similar nacional

Os efeitos das importações a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica devem ser avaliados sob três aspectos, conforme disposto no § 4º do art. 14 do Decreto no 1.602, de 1995.

Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto sob investigação em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro.

Em seguida, é examinada eventual depressão de preço, ou seja, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica.

O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem de forma relevante o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do produto investigado com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço médio CIF internado do produto das origens investigadas no mercado brasileiro, excluídas as importações da indústria doméstica. Como já anteriormente abordado, o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pelo razão entre a receita operacional líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno em cada período.

Para o cálculo dos preços médios CIF internados do produto importado das origens investigadas, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, obtidos dos dados oficiais das importações brasileiras fornecidos pela RFB. Esses valores CIF foram convertidos para reais mediante a utilização da taxa de câmbio diária, obtida junto ao Banco Central do Brasil, da data de desembarque de cada operação de importação.

Aos preços médios do produto importado, na condição CIF, foram acrescidos: (a) o valor correspondente ao Imposto de Importação efetivamente pago, obtido nas estatísticas da RFB (alíquota de 14% para todos os períodos); (b) AFRMM: 25% sobre os valores do frete internacional constantes dos dados das importações, quando pertinentes; e (c) despesas de desembarque: foi aplicado o percentual de 3,1% sobre o valor CIF, percentual obtido a partir das respostas aos questionários dos importadores.

Registre-se que os preços de importação CIF foram corrigidos pelo IGP-DI para serem comparados aos preços da indústria doméstica.

Os quadros a seguir demonstram os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.



## Subcotação do Preço de Importação da China(Em reais corrigidos/t) (número índice)



### Subcotação do Preço de Importação de Taipé Chinês(Em reais corrigidos/t) (número índice)



### Subcotação do Preço de Importação da China e Taipé Chinês(Em reais corrigidos/t) (número índice)



Em análise ao quadro anterior, constatou-se que o preço doproduto importado sob a prática de dumping esteve subcotado emrelação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos.

Constatou-se ainda a depressão dos preços da indústria doméstica,tanto em relação ao primeiro período de análise, 2007, quantoem relação a 2010, na medida em que o preço obtido por essaíndustria diminuiu, respectivamente, 54,2% e 7,1%, conforme já mencionado.

#### 6.3 Da magnitude da margem de dumping

As margens de dumping apuradas variaram de US\$ 359,66/ta US\$ 911,71/t e implicaram depressão do preço, pois as exportaçõespara o Brasil cursadas a preços de dumping estiveram subcotadas emrelação ao preço da indústria doméstica.

Caso essas exportações não tivessem sido cursadas a preçosde dumping, os impactos observados sobre a indústria domésticateriam sido menores, ou mesmo inexistentes.

#### 6.4 Da Conclusão Sobre o Dano à Indústria Doméstica

##### 6.4.1 Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

Da análise dos dados da indústria doméstica apresentadosanteriormente, verificou-se que no período de análise da existência dedano: (a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaramde 2007 para 2008, seguindo o crescimento do mercadobrasileiro, e caíram em 2009, também acompanhando o mercado.Contudo, apesar das vendas terem mostrarem aumento nos períodosseguientes, não lograram recuperar o patamar observado em 2007, nemem termos absolutos (de 2007 para 2011 observou-se queda de 33,8%nas vendas) nem em termos relativos (as vendas da indústria domésticacaiaram 22,5 p.p. em participação no mercado brasileiro noperíodo); (b) a produção da indústria doméstica, no mesmo sentido,caiu praticamente pela metade em 2009, e não conseguiu recuperar o patamar anterior nos demais períodos. (c) a capacidade instaladaefetiva, uma vez que depende da quantidade de turnos trabalhados,caiu em proporção semelhante à produção. Isso porque a empresadiminuiu os turnos de produção, de forma a se adequar à queda na demanda de seus produtos. Consequentemente, houve pequena alteraçãono grau de ocupação da capacidade instalada, observando-sepequena queda de 2007 para 2011 e de 2010 para 2011; (d) o volumede estoques da indústria doméstica aumentou de 2007 para 2011 e de2010 para 2011, não obstante a Aperam tenha diminuído a sua produção,de forma a refletir a queda nas vendas; (e) o número total deempregados da indústria doméstica seguiu tendência de queda emtodos os períodos, com exceção de 2007 para 2008. A massa salarial,por sua vez, sofreu queda em todos os períodos; (f) o número deempregados ligados diretamente à produção seguiu a tendência dototal de empregados, com pequeno aumento no primeiro ano e quedasignificativa nos períodos subseqüentes. A massa salarial dos empregadosligados à produção, por sua vez, caiu em todos os anos; (g)a produtividade por empregado ligado diretamente à produção permaneceupraticamente estável no primeiro período, mas caiu bastanteem 2009. Isso porque a redução de empregados promovida pelaíndustria doméstica para se adequar à queda nas vendas não se deu namesma proporção da queda na produção. Nos anos subseqüentes, noentanto, com o aumento na produção e a continuação da queda donúmero de empregados, a indústria doméstica atingiu nível de produtividade semelhante ao observado em 2007; (h) a receita líquidaobtida pela indústria doméstica caiu de 2007 para 2009 e aumentounos 2 períodos seguintes. Não obstante o aumento nas vendas de 2007para 2008, a receita caiu, em decorrência da queda de 30,7% no preçomédio do período. De 2008 para 2009, com a queda de 48,1% nasvendas e de 28,3% no preço, a receita líquida teve a maior queda doperíodo: 62,8%. Nos períodos subseqüentes (de 2009 para 2010 e de2010), a receita aumentou timidamente (2,3% e 10,5%, respectivamente),em razão do aumento das vendas (3,2% e 18,9%, respectivamente),o qual se deu, em parte, em razão da depressão no preço(0,8% e 7,1%, respectivamente);



(i) o custo de produção caiu em todos os períodos, totalizando queda de 44,7% de 2007 para 2011. Contudo, observou-se quedas ainda maiores no preço (54,2%), de forma que a relação custo de produção/preço se deteriorou em quase todos os períodos, totalizando queda de 20,9% de 2007 para 2011; (j) o resultado bruto da indústria doméstica sofreu quedas em 2008 e 2009, ano em que a Aperam teve o maior prejuízo do período, se

recuperou em 2010, e voltou a cair em 2011, de forma que a queda no custo e o aumento nas vendas a partir de 2010 não foi o bastante para melhorar a situação da empresa. Analogamente, a margem bruta obtida em 2011 diminuiu 197,8% em relação a 2007 e, 8,4% de 2010 para 2011; (k) o resultado operacional, por sua vez, melhorou de 2007 para 2008, acompanhando o aumento nas vendas no período; caiu significativamente no ano seguinte; se recuperou, insuficientemente, em 2010; e atingiu em 2011 seu pior nível. A margem operacional seguiu a mesma tendência, diminuindo 1.110,1% de 2007 para 2011 e 62,3% de 2010 para 2011.

#### 6.4.2 Das manifestações

Em manifestação protocolada em 5 de setembro de 2012 o SICETEL efetuou análise de cada um dos indicadores da indústria doméstica apresentados na resposta ao questionário, comentando suas variações no período sob análise e concluindo que houve uma recuperação em 2011, que só não teria sido maior em decorrência da ineficiência operacional da Aperam.

Em manifestação protocolada em 21 de janeiro de 2013 o SICETEL apontou que em sua resposta ao questionário a indústria doméstica não havia respondido aos anexos C1 e C2 que tratam das importações e revenda de produto importado. Apontou ainda que a Aperam somente se manifestou sobre as importações depois de ser questionada a respeito, afirmando que "não é crível que uma empresa

do porte da APERAM só tenha tido conhecimento das importações por ela realizadas no curso da investigação antidumping".

O sindicato se manifestou ainda no sentido de que tais importações foram consideradas pela Aperam como "insignificantes", mas que tendo a quantidade importada sido apresentada em bases confidenciais, não é possível averiguar se tais importações foram mesmo irrelevantes.

A YC, em manifestação protocolada em 23 de janeiro de 2013, considerou ser de extrema importância que o valor e volume das operações de importação realizadas pelas partes relacionadas da Aperam seja esclarecido e que as razões para tais importações sejam explicadas.

A empresa voltou a se manifestar sobre o assunto nas alegações finais protocoladas em 10 de junho de 2013. A YC afirmou que se a indústria doméstica não tornar público o motivo pelo qual as empresas do mesmo grupo importaram o produto investigado durante o período, haverá desrespeito à ampla defesa.

Sobre o dano da indústria doméstica, a YC defendeu que a redução no preço teria sido decorrência da redução do custo, e não das importações. Além disso, a empresa aduziu que a redução na capacidade instalada efetiva causou a redução nas vendas, e tampouco teria relação com o aumento das importações. A YC alegou ainda que a relação estoque final/produção não permitiria concluir que houve dano, pois não haveria relação entre seu aumento e o aumento das importações. Por fim, a empresa afirmou que a queda na receita líquida não estaria relacionada ao aumento das importações.

##### 6.4.2.1 Do posicionamento sobre as manifestações

Quanto às manifestações do SICETEL sobre as importações da indústria doméstica, cabe ressaltar que foi solicitado à Aperam que reconsiderasse o pedido de confidencialidade do volume importado, o que foi acatado pela empresa, e foi apresentado já nos fatos essenciais sob julgamento. Assim, conforme observado no item 5.4 deste anexo, as importações da indústria doméstica representaram não mais do que 6% do total importado (em 2009), e quase a metade disso nos demais períodos.

Ressalte-se ainda que, não obstante tais importações não tenham sido reportadas quando da resposta ao questionário, os dados apresentados foram devidamente verificados.

Sobre as alegações da YC quanto às importações das partes relacionadas da Aperam, vale destacar que as empresas relacionadas da indústria doméstica não se confundem com a própria indústria doméstica. Conforme sustentado pela Aperam, muito embora as empresas tenham os mesmos

controladores, sua gestão é autônoma. Assim, as decisões pela importação de tubos de aço inox ou pela compra do produto nacional independente da vontade da indústria

doméstica, de forma que as importações em questão devem ser tratadas, para fins de análise de dano, como importações de partes independentes. De qualquer forma, cumpre destacar que, conforme apurado, as importações em questão foram irrelevantes, e não alterariam as análises deste anexo.

A respeito das ponderações feitas pelo SICETEL e pela YC sobre o dano, remete-se aos itens 6.4.1 e 6.4.3 deste anexo, nos quais os indicadores de dano foram resumidos e foram feitas considerações a respeito.

#### 6.4.3 Da conclusão

Conforme observado, todos os indicadores da indústria doméstica tiveram deterioração de 2010 para 2011, com exceção do volume de vendas, produção e receita líquida, que tiveram melhora. Contudo, conforme também assinalado, a recuperação desses indicadores no último ano foi insuficiente para retorná-los aos patamares do início do período sob análise, e sequer impediram o agravamento do prejuízo sofrido pela Aperam em 2011.

Observou-se também que de 2007 para 2011, não obstante a queda no custo de produção, a indústria doméstica sofreu queda nas vendas, na participação no mercado brasileiro, na produção, nos empregos, na massa salarial, no preço, na receita líquida, nos resultados e nas margens de lucro.

Assim, tendo considerado esse comportamento dos indicadores da indústria doméstica, determinou-se a existência de dano à indústria doméstica no período de investigação.

### 7. Do nexo causal

O art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995 estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações objeto de dumping e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações objeto de dumping que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

#### 7.1 Do impacto das importações objeto de dumping sobre o dano à indústria doméstica

Verificou-se que o volume das importações de tubos de aço inox a preços de dumping das origens investigadas aumentou 184% de 2007 para 2011 e 38,1% de 2010 para 2011. Com isso, essas importações, que alcançavam 16,3% do mercado brasileiro em 2007, elevaram sua participação, em 2011, para 39,7%.

Em sentido contrário, as vendas da indústria doméstica no mercado interno, muito embora tenham se recuperado 18,9% de 2010 para 2011, diminuíram 33,8% de 2007 para 2011. Com isso, sua participação no mercado brasileiro, que era de 52% em 2007, diminuiu 22,5 p.p., alcançando 29,5% em 2011.

A comparação entre o preço do produto das origens investigadas e o preço do produto vendido pela indústria doméstica revelou que, em todo o período, aquele esteve subcortado em relação ao este. Essa subcotação levou à queda de 54,2% do preço da indústria doméstica de 2007 para 2011, de 7,1% de 2010 para 2011, caracterizando, assim, a ocorrência de depressão do preço da indústria doméstica.

Sendo assim, pôde-se concluir que as importações de tubos de aço inox a preços de dumping causaram dano à indústria doméstica.

#### 7.2 Dos outros fatores relevantes

Consoante o determinado pelo §1º do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o dano à indústria doméstica no período em análise.

##### 7.2.1 Volume e preço de importação das demais origens

Ao se analisar o volume das importações originárias dos demais países, verificou-se que o dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a elas, tendo em vista que tal volume foi muito inferior ao volume das importações a preços de dumping em todo o período de análise, e o preço médio de tais importações foi bastante

superior em 2009, 2010 e 2011. Além do mais, o volume importado desses países diminuiu 31,2% ao longo do período e com isso, sua participação no mercado brasileiro, que era de 11% em 2007, caiu, em 2011, para 8%.

### 7.2.2 Processo de liberalização das importações

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 14% aplicada às importações de tubos de aço inox pelo Brasil no período em análise. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

### 7.2.3 Práticas restritivas ao comércio, progresso tecnológico e produtividade

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos ou estrangeiros, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os tubos de aço inox importados das origens investigadas e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Conforme mencionado anteriormente, embora em 2009 e 2010 a indústria doméstica tenha reduzido o número de funcionários de modo a readequar sua força produtiva à diminuição nas vendas, a queda na produção se deu de maneira mais acentuada, causando queda na produtividade por empregado. Em 2011, contudo, em razão de uma maior redução no número de empregados e aumento da produção, a produtividade voltou aos patamares observados em 2007 e 2008. Assim, a queda na produtividade observada em 2009 e 2010 foi consequência do dano sofrido, e não sua causa.

### 7.2.4 Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Observou-se significativa contração da demanda por tubos de aço inox em 2009, constatada pela queda do mercado brasileiro naquele período, o qual foi 40,7% menor que o observado em 2008. Entretanto, em 2010 e 2011, a demanda pelos tubos de aço inox voltou a crescer, tendo sido observado aumento de 45,6% e 18,5%, respectivamente, em relação ao período anterior. Assim, em 2011 observou-se a maior demanda por tubos do período, 16,8% maior do que em 2007, 18,5% maior do que em 2010, e 72,5% maior do que em 2009.

Assim, ainda que a contração da demanda em 2009 explique em grande parte da deterioração dos indicadores da indústria doméstica nesse ano, uma vez que no período observou-se queda nas vendas, na produção e na lucratividade, ela não explica o dano sofrido pela indústria doméstica nos períodos subsequentes.

Ao contrário, o fato do mercado ter se recuperado plenamente em 2010 e 2011, com o aumento expressivo da participação das importações investigadas em detrimento da recuperação da indústria doméstica, acentua a conclusão de que o dano da indústria doméstica nesses períodos decorreu da atuação das importações a preços de dumping.

### 7.2.5 Desempenho exportador

Como apresentado anteriormente, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica sofreram uma queda significativa ao longo do período.

Entretanto, essa queda do volume exportado não pode ser relacionada com a deterioração dos indicadores econômicos da indústria doméstica, pois essas vendas representaram apenas 9,2% das vendas totais em 2007 e 1% em 2011.

## 7.3 Da conclusão sobre o nexo causal

### 7.3.1 Das manifestações sobre o nexo causal

Em manifestação protocolada em 5 de setembro de 2012 o SICETEL argumentou que o suposto dano sofrido pela indústria doméstica não decorreu das importações investigadas, mas sim de outros fatores, tais como: "(i) a sua ineficiência em reter gastos em um

cenário de crise, com aumento, por exemplo, nos custos administrativos de vendas; (ii) a entrada no mercado brasileiro de outra fabricante nacional, a Marcegaglia do Brasil (...), que ocupou uma parcela do mercado destinado à indústria doméstica a qual em 2007 e 2008 era ocupada, principalmente, pela APERAM; (iii) a contração

da demanda de Tubos Austeníticos após 2009."



O sindicato afirmou ainda que existem outros fatores que teriam contribuído para o dano sofrido pela indústria doméstica e que devem ser discutidos, tais como: (i) a concorrência sofrida de outras produtoras nacionais, em especial da Marcegaglia; (ii) a concorrência dos tubos ferríticos; (iii) a concorrência das importações de tubos ferríticos e tubos austeníticos do Uruguai; e (iv) contração da demanda de tubos austeníticos, decorrente da crise financeira mundial. Além disso, o sindicato apontou que os efeitos desses outros fatores foram agravados pela situação do grupo econômico a que pertence a Aperam, que teria sofrido um impacto maior em decorrência das fusões e aquisições realizadas em anos anteriores à crise financeira mundial e pela incapacidade da Aperam em atender às especificações de seus clientes.

Em manifestação protocolada em 26 de fevereiro de 2012, após a realização da audiência prevista no art. 31 do Decreto nº 1.602, de 1995, o SICETEL reiterou seu entendimento sobre a existência de outros fatores de dano à indústria doméstica que afastariam o nexo de causalidade entre as importações e o dano sofrido.

O primeiro fator enumerado pelo sindicato diz respeito à concorrência dos tubos ferríticos com os tubos de aço inox. Segundo alegado, o tubo ferrítico teria sido desenvolvido pela própria Aperam para ser utilizado na indústria de açúcar e álcool, em substituição a outros tubos austeníticos, em função do seu preço menor.

O segundo fator mencionado é a concorrência sofrida por outras produtoras nacionais de tubos de aço inox.

O terceiro fator mencionado são as importações da indústria doméstica feitas por empresas relacionadas no Uruguai. Segundo o sindicato, não é possível "atribuir às importações o efeito da 'perda de vendas' decorrentes da ocupação do CNA pelos produtos uruguaios".

Nessa manifestação o SICETEL questionou ainda a capacidade da Aperam em atender a demanda de tubos de aço inox, apontou as importações da indústria doméstica a custos bastante elevados como outro fator causado de dano e ressaltou que a contração da demanda de tubos de aço inox teria contribuído de forma significativa para o dano.

A Aperam, por sua vez, se manifestou em 28 de fevereiro de 2013, afirmando que os tubos ferríticos e austeníticos possuem estrutura física distinta, o que implica em diferenças em suas propriedades mecânicas, afetando sua comparação em termos de dissipação de calor, dilatação térmica, conformação, soldabilidade, dentre outros. Em decorrência dessas diferenças, a empresa ressaltou que os tubos em questão não concorrem nos mesmos mercados, pois as suas características dos tubos os tornam mais ou menos adequados em cada uso específico. A empresa esclareceu que eventual comparabilidade entre os dois tubos no que diz respeito a uma determinada propriedade não implica na sua substitutibilidade, uma vez que para cada aplicação devem ser analisadas todas as propriedades dos tubos, e não apenas uma propriedade específica. Por fim, a Aperam apontou que os dois tubos possuem preços distintos, e que a existência de um mercado disposto a adquirir o tubo austenítico (mais caro) já é claro indicativo da sua não substitutibilidade, uma vez que, se fosse possível substituir um produto pelo outro, essa substituição já teria sido feita.

A respeito do fato de que as importações do Uruguai teriam sido um outro fator determinante para o dano da indústria doméstica, a Aperam argumentou que os dados de importação sobre os quais o SICETEL fundamentou sua análise envolveriam também importações de produtos não investigados. Afirma ainda a empresa que as importações do Uruguai de produto investigado são pouco representativas, não tendo efeito sobre a situação de dano da indústria doméstica.

A Aperam argumenta ainda que a queda na demanda observada em 2009, em decorrência da crise financeira, foi praticamente superada já no ano seguinte, não podendo ser considerada como causado dano no período sob análise.

Por fim, em relação ao argumento do SICETEL de que o dano teria sido causado também em razão das aquisições do grupo controlador da indústria doméstica antes da crise e em razão da necessidade de recuperar investimentos, a Aperam afirma que não haveria correlação entre tais fatos.

Concluiu a Aperam que os danos sofridos pela empresa seriam causados pelas importações realizadas a preços mais baixos, e com dumping.

Em 28 de março de 2013 o SICETEL apresentou manifestação reafirmando que o certificado de teste de material apresentado anteriormente pelo sindicato, que comprovaria que a empresa Schulz produz e vende tubos de aço inox, se refere na verdade a uma revenda de produto importado.

Isso não obstante, o SICETEL enfatizou o fato de que os tubos comercializados pela Schulz, independentemente de sua origem, causam inegável concorrência sobre a indústria doméstica, causando prejuízos.

Em manifestação protocolada em 14 de maio de 2013 a indústria doméstica voltou a se manifestar sobre a alegada concorrência entre os tubos ferríticos e austeníticos. Na manifestação em questão a Aperam reiterou seus comentários anteriores, adicionando que "com

que lógica a Aperam Inox Tubos estaria deprimindo seus preços de venda dos tubos austeníticos, deteriorando sua relação preço/custo, vendendo tais tubos com prejuízo, simplesmente para concorrer com

"suas próprias vendas de tubos ferríticos, mais baratos?". Concluiu a empresa que os dois produtos possuem propriedades distintas e atuam em segmentos próprios, não sendo concorrentes.

Quanto à concorrência de outros produtores nacionais, a Aperam argumenta que, segundo os dados de participação no consumo nacional aparente, todas as produtoras, inclusive as que não compõem a indústria doméstica, tiveram sua participação reduzida, enquanto houve aumento da participação das importações investigadas.

Sobre as empresas Maxitubos e Pérsico Pizzamiglio, a Aperam esclareceu que são empresas prestadoras de serviços de tubificação, e não fabricantes. Além disso, a empresa ressaltou que a Pérsico encontra-se em recuperação judicial, e que nenhuma das empresas respondeu aos ofícios questionando sua produção e vendas. Assim, restaria claro que essas empresas não causaram dano à indústria doméstica.

Na manifestação em questão a indústria doméstica também abordou a questão da crise financeira. Segundo a Aperam, a evolução do mercado brasileiro no período sob análise demonstra que depois de uma queda em 2009, o mercado se recuperou nos anos de 2010 e 2011. Contudo, a Aperam argumentou que não experimentou a mesma recuperação, em decorrência das importações investigadas.

Quanto aos argumentos do SICETEL de que a Aperam teria sofrido dano em razão da administração da empresa e do grupo, a Aperam afirmou que o SICETEL analisou as demonstrações financeiras da ArcelorMittal Inox Brasil, e não da Aperam, e que, embora as empresas sejam relacionadas, elas não se confundem. Além disso, a compra da Inox Tubos S.A. não teria qualquer reflexo sobre o desempenho das vendas da Aperam Inox Tubos no mercado interno.

Sobre as importações do Uruguai, a indústria doméstica argumentou que, conforme os dados de importação atualizados juntados aos autos, seria possível depreender que as importações do Uruguai caíram 77% de P1 para P5, representando 3% do volume total importado de tubos de aço inox. Além disso, tais importações teriam preço médio superior ao das importações investigadas, de forma que seria descabido argumentar que essas importações contribuíram de forma significativa para o dano da indústria doméstica.

Em 22 de maio de 2013, em manifestação que extrapolou os fatos essenciais sob julgamento que foram apresentados por meio da Nota Técnica DECOM no 33, de 2013 o SICETEL apresentou informações do site da Pérsico, informando que a capacidade produtiva "de tubos de aço inoxidável" da empresa seria 3.000t/ano. Apresentou também informações da JUCESP que comprovaram a identidade das empresas Maxitubos e Dutex. Assim, sugeriu que para estimar a capacidade instalada da Maxitubos, fosse utilizada a capacidade da Dutex apurada no Parecer DECOM nº 7/2006.

Em 4 de junho de 2013, também em manifestação estranha aos fatos essenciais sob julgamento, o SICETEL juntou os seguintes documentos, que teriam sido "apresentados durante a audiência final": nota fiscal de venda da Schulz de 2013, fora do período de investigação, portanto, com o respectivo certificado de origem, e notas fiscais de venda da Pérsico de 2009 a 2011. Foi apresentado ainda um comprovante de registro de patente da Acesita (sucessora da Aperam) para a fabricação de aço ferrítico.

Nas alegações finais apresentadas em 10 de junho de 2013 o SICETEL novamente apresentou argumentos e documentos que não haviam sido considerados nos fatos essenciais sob julgamento. Nesse sentido, o sindicato apresentou artigo sobre as vantagens de consumidores migrarem de tubos



austeníticos para ferríticos; declaração da empresa Metropolitan, que declarou ter substituído os tubos austeníticos pelos ferríticos; documento da Acesita/Aperam sobre a comparação entre tubos ferríticos e austeníticos; e documento da Aperam sobre a comparação entre tubos ferríticos e austeníticos.

Concluiu o SICETEL que, sendo inconteste que os tubos ferríticos substituíram as vendas de tubos austeníticos, as importações do Uruguai de tubos ferríticos (calculada a partir do total de importações de tubos do Uruguai, 33 mil, menos as importações de austeníticos, de 5 mil toneladas, o que totalizaria 28 mil toneladas a longo dos 5 anos), deveriam ser consideradas como sendo a quantidade de tubos austeníticos que a indústria doméstica deixou de vender. Assim, a parcela do dano resultante dessas vendas não poderia ser imputada às importações investigadas.

Além disso, nas alegações finais o SICETEL voltou a manifestar sobre a concorrência das demais produtoras nacionais. Segundo o sindicato: a) a entrada da Marcegaglia no mercado teria impactado as vendas da indústria doméstica, e o dano decorrente desse fator não poderia ser atribuído às importações investigadas; b) a Marcegaglia não teria tomado o lugar da Usiminas no mercado, pois as vendas da Usiminas não caíram tanto; c) a Schulz não teria cooperado com a investigação para não se indispor com a indústria doméstica, com quem teria relações. Assim, deveria ser utilizada melhor informação nos autos: (i) o fato da empresa informar em seu site que possui capacidade produtiva para fabricação e (ii) notas fiscais comprovando que a empresa produziu o produto investigado. Sugeriu ainda que fosse considerado que a empresa vende 3 mil toneladas por ano para fins de elaboração do consumo nacional aparente, sem explicar o motivo dessa quantidade, partindo da capacidade produtiva de 6 mil toneladas informada no site da empresa; d) as tubificadoras seriam prestadoras de serviço, mas seus serviços também concorreriam com as vendas de tubos da indústria doméstica. Assim, deveria se estimar as vendas dessas empresas para elaborar o consumo nacional aparente. Defendeu ainda que o fato das empresas Pérsico e Maxitubos não responderem aos ofícios não significaria que não fossem concorrentes da indústria doméstica. e) a recuperação judicial da empresa Pérsico nada teria a ver com as importações. Segundo o sindicato, em 2011 a empresa saiu da recuperação judicial, de forma que de 2005 a 2011 a empresa teria conseguido se recuperar. Além disso, segundo o SICETEL a melhor informação disponível nos autos seria que a Pérsico teria capacidade instalada de 3.000 toneladas/ano. f) deveriam ser utilizados os dados de produção da Maxitubos constantes do último período da investigação anterior como melhor informação disponível para que se considerasse a produção da empresa na presente investigação.

Assim, conclui o SICETEL que as outras concorrentes nacionais sempre foram uma importante causa de perda de mercado para a Aperam.

Sobre a contração da demanda, o sindicato afirmou ser desconhecimento geral que a crise de 2008/2009 afetou todos os setores da economia, inclusive o setor siderúrgico. Assim, o grupo ArcelorMittal no Brasil sofreu com a contração de demanda no período. Além disso, os indicadores da indústria doméstica indicariam que a crise sofrida pela empresa teve um período mais forte, que coincidiu com a crise.

Por fim, o SICETEL apresentou um último argumento, sobre o custo da matéria-prima dos tubos de aço inox: "(...) o aço inox austenítico é composto primordialmente de níquel. A queda do preço

do níquel é de conhecimento de todo o mercado (...). Justamente em 2008, em meio à crise econômica devido à contração da demanda, os preços da maior matéria-prima da APERAM despencaram. Evidentemente, com a queda do custo da matéria-prima, o custo de produção também caiu (...). Com custos menores, APERAM diminuiu seu preço em 28,3% (...). Portanto, em um momento que já era ruim em virtude da crise, APERAM teve que abaixar seus preços, diminuindo ainda mais o seu faturamento e fazendo com que acumulasse ainda mais prejuízos. Evidentemente, nada disso foi causado pelas importações investigadas."

Sobre a concorrência com os demais produtores nacionais, a indústria doméstica fez as seguintes ponderações nas alegações finais apresentadas em 10 de junho de 2013.

Inicialmente, a respeito das manifestações do SICETEL feitas durante a audiência final, a Aperam afirmou que não seria possível aceitar documentos com probatórios apresentados após a data limite de 10 dias antes da audiência final. Além disso, após a audiência somente seria possível se manifestar sobre os fatos sob julgamento. Assim, outros fatos não poderiam ser considerados no processo.

A Aperam afirmou que ainda que as vendas das empresas Marcegaglia e Soluções Usiminas aumentaram de P1 a P5 enquanto as da indústria doméstica diminuíram. Contudo, somadas as 3 empresas, teria havido queda de 16% nas vendas, enquanto as importações estariam aumentando 184%. Além disso, de P4 para P5 os demais produtores teriam perdido participação, e as importações teriam aumentado. Assim, não seria possível considerar que o dano sofrido pela indústria doméstica fosse em razão dos demais produtores.

A respeito das empresas Maxitubos e Pérsico, a indústria doméstica aduziu serem apenas prestadoras de serviços, e reforçou seu entendimento de que os documentos apresentados pelo SICTEL depois do prazo de 10 dias antes da audiência final seriam intempestivos. Mas, ainda que se considerasse que essas empresas tem produção, a produção delas não seria suficiente pra afastar a conclusão de que as importações causam dano à indústria doméstica, uma vez que essas empresas também teriam perdido participação para as importações. Por fim, a empresa argumentou que se a Pérsico estivesse causando dano à indústria doméstica, seria de se esperar que estivesse em condição melhor do que uma recuperação judicial.

Sobre a concorrência dos tubos ferríticos com os tubos austeníticos, a indústria doméstica apenas repetiu os argumentos apresentados anteriormente, concluindo que os produtos são distintos e servem a mercados distintos.

A respeito da concorrência com as importações do Uruguai, a indústria doméstica observou que a participação de tais importações sobre o total importado caiu de 28,5% em 2007 para 0,5% em 2011, de forma que não poderiam ser as responsáveis pelo dano sofrido pela Aperam.

Da mesma forma, a Aperam alegou que as suas importações são pouco representativas, não podendo ser causa do dano sofrido pela empresa.

Sobre a crise financeira internacional a indústria doméstica argumentou que houve queda na demanda em 2009, em decorrência da crise. No entanto, a demanda teria se recuperado já no ano seguinte, ao passo que a indústria doméstica não teria conseguido acompanhar essa recuperação em razão das importações investigadas.

A Aperam esclareceu ainda que a situação da empresa ArcelorMittalInox Brasil, do mesmo grupo da Aperam, não se confunde com a situação da própria Aperam, e não explica o dano sofrido.

Além disso, a indústria doméstica ponderou ainda que as importações das demais origens caíram de P1 para P5, permanecendo praticamente estáveis de P4 para P5, e ocorreram em volume muito menor do que as investigadas, e com preços bastante distintos, de forma que o dano não poderia ser causado por tais importações.

Por fim, a Aperam apontou que não houve alteração no imposto de Importação; não houve contração, mas sim aumento na demanda; não há práticas restritivas ao comércio; não houve queda de produtividade da indústria doméstica; e o volume de exportação da indústria doméstica é pouco relevante, de forma que o dano não pode ser atribuído à queda das exportações.

### 7.3.2 Do posicionamento sobre as manifestações

De forma a melhor abordar os argumentos trazidos pelas partes, o dividiu o seu posicionamento foi dividido por cada um dos principais temas levantados: (i) concorrência de outros produtores nacionais; (ii) concorrência dos tubos de aço inox com os tubos ferríticos; (iii) concorrência com as importações provenientes do Uruguai; e (iv) crise financeira mundial de 2009.

Sobre a concorrência dos outros produtores, cabem algumas considerações iniciais. No presente anexo foram consideradas outras produtoras nacionais de tubos de aço inox as empresas Soluções Usiminas e Marcegaglia do Brasil.

Conforme já mencionado, a Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metais - ABITAM foi consultada sobre a produção e vendas de tubos de aço inox, tendo sido informado que apenas essas empresas, além da própria Aperam, produziram e venderam no período investigado. Não obstante, foram enviados ofícios às empresas Maxitubos e Pérsico questionando se tais empresas produziram e venderam no período, mas não obtiveram resposta. A empresa Schulz, por sua vez, trouxe aos autos informações de que não atuava nesse mercado.

Assim é que foi calculado o mercado brasileiro com base nas informações disponíveis e apurou-se que a participação das outras produtoras nacionais no mercado aumentou de 2007 para 2009 e caiu nos dois anos subsequentes, de forma que de 2007 para 2011 houve pequeno aumento, de 2 p.p, e de 2010 para 2011 houve queda, de 6,2 p.p.

No mesmo período, a indústria doméstica perdeu 22,5 p.p, de participação no mercado de 2007 para 2011 e permaneceu praticamente estável de 2010 para 2011. Paralelamente, as importações investigadas com preços de dumping praticamente dobraram sua participação no mercado de 2007 para 2011 (aumento de 23,4 p.p.), e aumentaram outros 5,6 p.p. de 2010 para 2011.

Assim, resta claro que a não foram as demais produtoras que causaram a queda na participação da indústria doméstica, mas sim as importações investigadas.

Isso não obstante, o SICETEL insistiu ao longo do processo o argumento de que o impacto das "outras produtoras" teria sido negligenciado. O sindicato chegou mesmo a apresentar, em suas ale-

gações finais, documentos e argumentos que não haviam sido apresentados anteriormente, e não compunham os fatos sob julgamento no processo.

No entanto, ainda que os dados tivessem sido trazidos pelo SICETEL em tempo hábil e tivessem sido comprovados, de nada prejudicariam a análise feita anteriormente.

Isso porque, ainda que se admitisse, como quer o sindicato, que as empresas Schulz, Persico e Maxitubos tivessem vendido em cada um dos períodos da investigação 3.000 t/ano, 2.500 t/ano e 3.919,60 t/ano, e que se admitisse, como propõe o sindicato, que as vendas dessas empresas tenham sido constantes de 2007 para 2011, chegar-se-ia à mesma conclusão de que a indústria doméstica perdeu participação, as demais produtoras mantiveram sua participação, e as importações aumentaram sua participação no mercado brasileiro, conforme pode ser observado no quadro a seguir:

#### Participação no mercado brasileiro (cenário hipotético) (Em percentual) (número índice)



Observa-se, portanto, que não obstante a indústria doméstica ter sofrido concorrência de outros produtores, e ainda que tais produtores tivessem uma participação maior no mercado do que se apurou na investigação, foram as importações investigadas, e não essa concorrência, que causaram a queda na participação da Aperam no mercado brasileiro.

Quanto ao segundo dos principais temas trazidos aos autos, de que as vendas de tubos ferríticos teriam causado a queda nas vendas da indústria doméstica de tubos de aço inox, o argumento não se sustenta logicamente.

Conforme já analisado e concluído, os tubos de aço inox objeto da investigação não se confundem com os tubos ferríticos, tanto em aspectos e propriedades físicas, quanto pelo seu uso.

Além disso, sustentar que as vendas da indústria doméstica teriam sido reduzidas em razão das vendas de um produto distinto contradiz não só o movimento de aumento das importações de tubos de aço inox, quanto o comportamento do mercado brasileiro dos tubos.

Partindo do pressuposto, não disputado pelo SICETEL, de que os tubos ferríticos são mais baratos do que os tubos de aço inox, caso houvesse concorrência entre os produtos, seria de se esperar uma queda não só nas vendas da indústria doméstica, como também das importações, e do mercado brasileiro como um todo. Ao contrário, no entanto, observou-se, de 2007 para 2011, aumento de 97,4% do total importado e de 16,8% no mercado brasileiro.

Assim, não se pode concluir que eventual concorrência dos tubos ferríticos pudesse causar o dano observado na indústria doméstica.

Quanto às importações provenientes do Uruguai, cumpre observar que tais importações caíram significativamente ao longo do período, e representaram pouco mais de 3% do total importado em 2010 e 2011. Além disso, as importações em questão tiveram preços significativamente maior do que as importações das origens investigadas, a partir de 2009.

O último tema que merece atenção mais detalhada diz respeito à crise financeira mundial de 2009. Conforme já observado, os indicadores de dano da indústria doméstica sofrem o primeiro revés relevante em 2009. Além disso, não só a indústria doméstica, como também as demais produtoras e as importações foram reduzidas no período, reflexo da queda na demanda por tubos de aço inox observada no período.

Isso não obstante, o mercado brasileiro se recuperou com certa velocidade nos anos seguintes, atingindo em 2011 o maior patamar do período sob análise. Assim, não só o mercado se recuperou no período, como também as importações das demais origens, por exemplo.

Ocorre, contudo, que a indústria doméstica foi incapaz de se recuperar no período, observando-se até deterioração de vários desses indicadores de 2009 para 2010 e 2011. As importações investigadas, por sua vez, sob a prática de dumping e subcotações em relação à Aperam, lograram aumentar suas vendas substancialmente no período pós crise, em detrimento das vendas da indústria doméstica.

Assim, tampouco é possível atribuir à crise o dano sofrido pela indústria doméstica, especialmente nos dois últimos anos do período sob análise.

Quanto aos demais argumentos apresentados pelas partes, cabem alguns comentários.

Inicialmente, sobre as alegações de que o dano sofrido pela indústria doméstica teria relação com a administração da Aperam e/ou seu grupo controlador, cumpre observar que não foram acompanhadas de elementos comprobatórios ou de maiores explicações sobre como as decisões de algumas empresas teriam resultado no dano observado.

Da mesma forma, tampouco logrou o SICETEL em esclarecer de que forma a queda no custo de produção poderia ser prejudicial para a lucratividade da Aperam.

### 7.3.3 Da conclusão

Tendo considerado as manifestações das partes, concluiu-se que as importações das origens investigadas a preços de dumping foram o principal fator causador do dano verificado nos indicadores da indústria doméstica, ainda que outros fatores possam marginalmente também ter contribuído para esse dano.



## 8. Das considerações finais

Tendo sido verificada a existência de dumping nas exportações de tubos de aço inox da China e Taipé Chinês para o Brasil, e/ou dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, recomenda-se o encerramento da investigação com aplicação de direito definitivo, nos termos do art. 42 do Decreto no 1.602, de 1995.

### 8.1 Do cálculo do direito antidumping definitivo

Nos termos do caput do art. 45 do Decreto no 1.602, de 1995, o valor da medida antidumping tem o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos das importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações dos países investigados para o Brasil, conforme demonstrado a seguir:

#### Margens de Dumping (Em percentual)



Cabe então verificar se as margens de dumping apuradas foram inferiores à subcotação observada nas exportações das empresas mencionadas para o Brasil, em 2011. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro e o preço CIF das operações de exportação de cada uma das empresas, internado no mercado brasileiro.

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se preço ex-fábrica (líquido de impostos e livre de despesas de frete interno). O valor obtido foi convertido de reais para dólares estadunidenses a partir da taxa de câmbio média observada em 2011 (1,6746), calculada com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Em relação às exportações das produtoras/exportadoras, o preço CIF internado foi calculado com base nos dados de importação da RFB e nas respostas dos questionários importadores. Assim, agregou-se o imposto de importação de 14%, o AFRMM no percentual de 25% sobre os valores do frete internacional, e o percentual de 3,1% sobre o CIF como despesas de desembarque.

Com os preços CIFs internados médios de cada produtor/exportador, obtiveram-se as respectivas subcotações, conforme demonstra o quadro a seguir:

#### Subcotação do Preço de Importação da China e Taipé Chinês (Em US\$/t) (número índice)



Constatou-se, assim, que as subcotações dessas empresas foram superiores às margens de dumping. Por fim, cabe ressaltar que o direito antidumping está limitado à margem de dumping apurada, nos termos do parágrafo único do art. 42 do Decreto nº 1.602, de 1995.

#### 9. Da conclusão final

Consoante a análise precedente, ficou determinada a existência de dumping nas exportações de tubos de aço inox da China e Taipé Chinês para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. Assim propõe-se a aplicação de medida antidumping definitiva, por um período de até 5 anos, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes especificados na Resolução.

**Este conteúdo não substitui o publicado na versão certificada.**

