

## 1 DO PROCESSO

## 1.1 Da petição

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

Em 15 de fevereiro de 2018, por meio do Ofício nº 244/2016/CGSA/Decom/Secex, foram solicitadas à petionária, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. No dia 20 de fevereiro de 2018, a Saint-Gobain solicitou extensão do prazo para resposta, que foi concedida por meio do Ofício nº 306/2018/CGSA/Decom/Secex. Em 2 de março de 2018, a petionária apresentou tais informações, tempestivamente. Após a análise das informações recebidas, constatou-se a necessidade de esclarecimentos pontuais que foram solicitados à petionária por meio do Ofício nº 318/2016/CGSA/Decom/Secex. Em 26 de março, a Saint-Gobain apresentou as informações requisitadas tempestivamente.

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

## 1.2 Da notificação aos governos dos países exportadores

Em 28 de abril de 2018, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, os governos de China, Emirados Árabes Unidos e Índia foram notificados, por meio dos Ofícios nºs 453/2018/CGSA/Decom/Secex, 454/2018/CGSA/Decom/Secex, 455/2018/CGSA/Decom/Secex e 456/2018/CGSA/Decom/Secex, respectivamente, da existência de petição devidamente instruída, protocolada por meio do SDD, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo.

## 1.3 Do início da investigação

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[RESTRITO]

## 1.5 Do recebimento das informações solicitadas

## 1.5.1 Do produtor nacional

A Saint-Gobain apresentou suas informações na petição de início da presente investigação, bem como nas suas respostas aos pedidos de informações complementares. Conforme constou do Parecer Decom nº 11, de 2018, a Saint-Gobain apresentou-se como única produtora brasileira de tubos de ferro fundido no período de outubro de 2012 a setembro de 2017.

Com vistas a ratificar essa informação, a SDCOM enviou o Ofício nº 322/2017/CGSA/Decom/Secex, de 14 de março de 2018, à Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal (Abitam) solicitando informações acerca dos fabricantes nacionais de tubos de ferro fundido, no período de outubro de 2012 a setembro de 2017. A Abitam não respondeu ao ofício. Adicionalmente, foram realizadas consultas à internet, nas quais não foram encontrados outros produtores de tubos de ferro fundido para canalização. Considerou-se, assim, que a petição foi apresentada pela indústria doméstica nos termos dos §§ 1º e 2º do art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013.

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

## 1.5.2 Dos importadores

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

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

A empresa Trix Engenharia Civil Ltda. não solicitou a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador e protocolou intempestivamente sua resposta. A empresa foi notificada, por meio do Ofício nº 892/2018/CGSA/Decom/Secex, de 11 de julho de 2018, que com base no disposto no caput do art. 170 do Decreto nº 8.058, de 2013, a resposta dessa empresa não seria juntada aos autos do processo em questão.

Em 24 de outubro de 2018 foram expedidas solicitações de informações complementares para os produtores Construtora Elevação, Hidroluna e Tubos Ipiranga. O importador Construtora Elevação apresentou resposta tempestiva e os importadores Tubos Ipiranga e Hidroluna solicitaram dilatação do prazo e protocolaram sua resposta dentro do prazo prorrogado.

## 1.5.3 Dos produtores/exportadores

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

Diante da análise dos questionários, foram expedidas solicitações de informações complementares que foram tempestivamente respondidas.

Em 24 de outubro de 2018 foram solicitadas à JSL informações adicionais acerca de alegações apresentadas no processo. A empresa respondeu tempestivamente à solicitação.

## 1.6 Das verificações in loco

## 1.6.1 Da indústria doméstica

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

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

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

## 1.6.2 Dos produtores/exportadores

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, equipe da autoridade investigadora brasileira realizou verificação in loco nos produtores/exportadores JSL e JSG com o objetivo de confirmar e obter melhor detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

A verificação na JSL ocorreu entre 10 e 14 de setembro de 2018 em Nova Delhi, Índia e a verificação na JSG ocorreu entre 17 e 21 de setembro de 2018 em Abu Dhabi, Emirados Árabes Unidos.

Em conformidade com a instrução constante do § 1º do art. 52 do Regulamento Brasileiro, em 14 de agosto de 2018 os governos da Índia e dos Emirados Árabes Unidos foram notificados da realização da verificação in loco nos produtores/exportadores por meio dos Ofícios nº 1.111/2018/CGSA/Decom/Secex e 1.112/2018/CGSA/Decom/Secex, respectivamente.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respectivas respostas ao questionário e à solicitação de informação complementar. Os dados dos produtores/exportadores constantes deste documento levam em consideração os resultados das verificações in loco. As versões restritas dos relatórios de verificações in loco constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

Tendo em vista os resultados das verificações in loco nos produtores/exportadores, em 19 de outubro de 2018 foi encaminhado à JSG o Ofício nº 1.940/2018/CGSA/Decom/Secex com vistas a cientificá-la da utilização dos fatos disponíveis no que concerne ao cálculo do valor normal. A empresa foi informada da possibilidade de apresentação de novas explicações a esse respeito até a data de encerramento da fase probatória da investigação.

A comunicação remetida informou que, nos termos dos arts. 49 a 50 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, por ocasião da notificação de início da investigação em epígrafe, encaminhou-se às partes interessadas questionário especificando, pormenorizadamente, as informações requeridas e a forma como essas informações deveriam estar estruturadas em suas respostas. Ainda, de acordo com os arts. 179 a 184 do Regulamento Brasileiro, a autoridade investigadora poderia utilizar-se dos fatos disponíveis, incluídos aqueles contidos na petição de início da investigação, caso os dados e as informações solicitadas, devidamente acompanhados dos respectivos elementos de prova, não fossem fornecidos ou fossem fornecidos fora dos prazos estabelecidos, sendo que, nestas situações, o resultado poderia ser menos favorável ao produtor/exportador do que seria caso tivesse cooperado.

Especificamente à JSG, não foi aceita a utilização da ociosidade da planta para o ajuste das despesas gerais e administrativas reportadas no Apêndice VI - Custo de produção pois não seria possível admitir o ajuste apenas para as despesas gerais e administrativas, visto que o Artigo 2.2.1.1 do Acordo Antidumping trata do ajuste nos custos em geral. Ademais, para fins de ajuste, a empresa não demonstrou que as despesas objeto do ajuste foram não recorrentes para beneficiar a produção futura ou atual.

## 1.7 Das manifestações acerca das verificações in loco

Em resposta à comunicação de fatos disponíveis em decorrência dos resultados da verificação in loco, a JSG enfatizou que cooperou com a SDCOM durante toda a fase probatória e considerou como incorreta a rejeição do fator de ajuste no cômputo das despesas gerais e administrativas presentes no Apêndice VI - Custo de produção. A empresa destacou que possui apenas uma unidade de produção de tubos de ferro fundido, que foi recém instalada e está em fase de maturação, cuja utilização da capacidade média foi [CONFIDENCIAL]% nos últimos 42 meses e de [CONFIDENCIAL]% em P5. O documento informou que a empresa não seria capaz de atingir "nem mesmo 50% de sua capacidade instalada nesses primeiros meses de atividade" em decorrência de problemas técnicos e questões relacionadas às expectativas dos clientes em relação ao produto final, tais como: inabilidade da mão de obra, desgaste das operações, recozimento instável, avarias nas máquinas de fundição e "[r]epetibilidade e consistência da composição química e propriedades mecânicas".

A exportadora emiradense enfatizou que esses fatores seriam típicos da fase inicial de uma unidade recém instalada e que deveriam ser considerados à luz do Acordo Antidumping. Com relação aos cálculos da margem de dumping da empresa realizados para fins de determinação preliminar, a empresa salientou que a autoridade investigadora não havia considerado a baixa utilização da capacidade instalada, "particularmente para Lease/Rent ([CONFIDENCIAL]) e o aluguel pago ([CONFIDENCIAL]) que são pagos com base na premissa de utilização total da capacidade instalada".

## 1.8 Dos comentários da SDCOM sobre as manifestações acerca das verificações in loco

Com relação ao ajuste nos custos proposto pela JSG reitera-se que o Artigo 2.2.1.1 do Acordo Antidumping, ao tratar do ajuste nos custos afetados por operações de entrada de funcionamento, faz referência ao ajuste dos custos em geral e não apenas das despesas gerais e administrativas. Ademais, a nota de rodapé referente ao mesmo artigo do Acordo Antidumping informa que as correções efetuadas em razão da entrada em funcionamento devem refletir os custos verificados ao final do período de entrada em funcionamento ou, caso tal período se estenda além daquele coberto pelas investigações, os custos mais recentes que as autoridades possam razoavelmente tomar em conta durante a investigação.

Não ficou demonstrado por parte da JSG como a utilização da ociosidade tão somente para o ajuste de despesas seria suficiente para refletir tais custos. Ademais, a utilização apenas da ociosidade para o ajuste dos custos poderia levar a distorções à medida em que qualquer empresa poderia ser considerada como não estando em pleno funcionamento enquanto não alcançasse produção próxima à sua máxima capacidade instalada.

## 1.9 Da determinação preliminar

Com base no Parecer Decom nº 22, de 5 de dezembro de 2018, nos termos do § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio da Circular Secex nº 45, de 17 de outubro de 2018, publicada no DOU de 19 de outubro de 2018, a Secex tornou pública a conclusão por uma determinação preliminar positiva de existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido originárias da China, dos EAU e da Índia, e de dano material à indústria doméstica. Tendo em vista a conclusão preliminar pela existência de nexo de causalidade entre as importações a preços de dumping e o dano supramencionado, recomendou-se o prosseguimento da investigação com aplicação de medida antidumping provisória.

[RESTRITO].

### 1.9.1 Do pedido de aplicação de direitos provisórios

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

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

### 1.9.2 Das manifestações acerca da aplicação de direitos provisórios

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

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

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

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

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

Em 15 de agosto de 2018, a produtora/exportadora indiana JSL apresentou manifestação alegando inexistência denexo de causalidade entre o dano enfrentado pela Saint-Gobain e as importações investigadas. Destacou que a falta de nexode causalidade inviabilizaria possível aplicação de medida antidumping provisória solicitada pela petionária. A manifestação, em mais detalhes, consta do item 7.3 deste documento.

Em 23 de novembro de 2018, a JSL apresentou manifestação na qual enfatizou que a recomendação de adoção de medida antidumping provisória não deveria ser aceita pela Camex, pois: i) a Circular Secex nº 45, de 2018 e o Parecer Decom nº 22, de 2018 violaram o direito da empresa ao devido processo legal, pois desrespeitaram os prazos legais constantes do Decreto nº 8.058, de 2013; ii) não foram consideradas as "informações e esclarecimentos" disponíveis nos autos para formulação dos dois documentos mencionados no item anterior, culminando em "cálculo de margem de dumping equivocado" e iii) inexistenexo de causalidade entre o dano apresentando pela petionária e as importações investigadas. Os mesmos argumentos foram reiterados em manifestação protocolada em 13 de dezembro de 2018.

Com relação ao item i) apresentado anteriormente, foi apontado pela JSL que o Parecer Decom nº 22, de 2018, mesmo com data de 5 de setembro de 2018, foi assinado em 17 de outubro de 2018, ensejando a Circular Secex nº 45, de 19 de outubro de 2018, cerca de 160 dias após o início da investigação. A empresa pontuou que a divulgação/publicação desses documentos nas datas mencionadas configuraria em afronta ao art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013, que prevê a recomendação de medida antidumping provisória no prazo de 120 dias após o início da investigação. Nesse sentido, de acordo com a JSL, a Circular Secex nº 45, de 2018, estaria maculada pelo descumprimento do prazo citado, tratando-se de vício processual que tornaria o ato administrativo nulo e impediria a adoção de medida antidumping provisória pela Camex.

No tocante ao item ii), quando da publicação do parecer e circular, foi alegado que estavam disponíveis nos autos diversas informações, dados e esclarecimentos que haviam sido disponibilizados pela empresa indiana e verificados in loco pela autoridade investigadora, mas que tais informações não haviam sido consideradas para elaborações dos referidos documentos em decorrência de ter sido considerado apenas as informações protocolizadas nos autos até 20 de julho de 2018. Foi mencionado que ao ignorar tais informações, como as complementares à resposta ao questionário, a autoridade investigadora estaria deixando "de lado a realidade material e as informações dos autos para realizar determinação preliminar com uma série de incorreções e que apresenta margens individuais de dumping distorcidas em desfavor da JINDAL".

Foi apontado que eventual adoção de medida antidumping preventiva não seria mais cabível em decorrência do estado avançado da investigação, cuja fase probatória teria sido encerrada em 23 de novembro de 2018 e todas as manifestações já estariam disponíveis nos autos. Foi alegada a inexistência de "periculum in mora significativo" pelo fato de que eventual medida preventiva a menos de três meses do fim do processo não teria capacidade de impedir que ocorra dano durante a investigação.

Ao final do documento, a empresa apresentou novamente as alegações relacionadas à inexistência de nexode causalidade entre o dano enfrentado pela Saint-Gobain e as importações investigadas e requereu que a Camex rejeitasse a recomendação de medida antidumping provisória e, também, o arquivamento do processo.

### 1.9.3 Dos comentários da SDCOM acerca da aplicação de direitos provisórios

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

Recorde-se que o parágrafo 1º do artigo 65 do Regulamento Brasileiro dispõe que "Excepcionalmente, o prazo a que faz referência o caput poderá ser prorrogado para até duzentos dias contados da data do início da investigação". Dessa forma, não foi extrapolado o prazo máximo previsto no Regulamento Brasileiro para a emissão da Determinação Preliminar.

Com relação à data de corte para consideração das informações para fins de determinação preliminar, destaca-se que, sem prejuízo ao bom andamento do processo, a determinação dessa data leva também em consideração a disponibilidade e a carga de trabalho da equipe responsável pela condução do processo. Dessa forma, mostra-se desarrazoado o pedido da JSL para que as informações constantes de sua resposta às informações complementares, que foram protocoladas em 30 de agosto de 2018, fossem consideradas em parecer que fora finalizado apenas seis dias após o protocolo.

Por fim, os pedidos relacionados à adoção das medidas não serão conhecidos, porque, de acordo com o art. 2º, I, do Regulamento Brasileiro, a Camex era a autoridade competente para aplicar direitos antidumping provisórios.

### 1.10 Do encerramento da fase probatória

Em conformidade com o disposto no caput do art. 59 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fase probatória da investigação foi encerrada em 23 de novembro de 2018, ou seja, 35 dias após a publicação do Parecer de Determinação Preliminar.

### 1.11 Da divulgação dos fatos essenciais sob julgamento

Em 11 de janeiro de 2019, com base no disposto no caput do art. 61 do Decreto nº 8.058, de 2013, divulgou-se e disponibilizou-se às partes interessadas a Nota Técnica nº 2, de 2019, contendo os fatos essenciais sob julgamento e que embasariam a determinação final a que faz referência o art. 63 do mesmo Decreto.

Em 28 de janeiro de 2019 foi divulgada errata à Nota Técnica nº 2, de 2019 e tendo em vista o teor da referida errata, a SDCOM decidiu devolver às partes interessadas o prazo para apresentação de manifestações finais a que faz referência o art. 62 do Regulamento Brasileiro.

### 1.12 Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 18 de fevereiro de 2019 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da errata à Nota Técnica nº 2, de 2019, previstos no caput do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, apenas Saint-Gobain, JSL, JSG e Hidroluna manifestaram-se acerca da referida Nota Técnica. Os comentários dessa parte acerca dos fatos essenciais sob análise constam deste documento, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam ter vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

### 1.13 Da prorrogação da investigação

Com base na previsão constante do art. 72 do Regulamento Brasileiro e considerando os ajustes necessários no cronograma de trabalho da Camex em decorrência da transição governamental, foi publicada, em 10 de dezembro de 2018, no D.O.U., a Circular Secex nº 61, 7 de dezembro de 2018, por meio da qual a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) decidiu prorrogar por até oito meses, a partir de 8 de março de 2019, o prazo para conclusão desta investigação.

Considerando-se a complexidade do processo, bem como o volume de manifestações recebidas após a divulgação dos fatos essenciais sob julgamento, foi necessário alterar o prazo constante do art. 63 do mesmo regramento, relativo à expedição, pela autoridade investigadora, do parecer de determinação final. A alteração foi publicada por meio da Circular Secex nº 22, de 10 de abril de 2019, publicada em 11 de abril de 2019.

Em 19 de junho de 2019, tendo em vista a necessidade de alinhamento com o prazo de divulgação do parecer final do processo SEI 19972.100136/2019-78, referente à investigação de interesse público, foi publicada a Circular Secex nº 36, de 18 de junho de 2019, que alterou novamente o prazo para expedição do parecer de determinação final para 16 de setembro de 2019.

## 2 DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

### 2.1 Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação é o tubo de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água e esgoto e com diâmetros nominais de 80 a 1.200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção, comumente classificado no subitem 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), doravante denominados apenas tubos de ferro fundido, quando originários da China, dos EAU e da Índia.

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

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

Vale ressaltar que os tubos de ferro fundido dúctil não podem ser utilizados em transporte de óleo (ou outro fluido que agrida o anel de borracha) ou gás, pois a estanqueidade não é adequada para gases. Ademais, estão excluídos do escopo do produto os tubos em ferro fundido cinzento, utilizados para abastecer o mercado da construção civil (linha predial), com extremidades ponta-ponta (linha SMU) nos diâmetros nominais de 50 a 600mm, produzidos de acordo com a norma NBR 15579, e/ou aqueles com extremidades ponta-bolsa (linha tradicional) nos diâmetros nominais de 100 a 150mm produzidos de acordo com a norma NBR 9651, para aplicações em esgotos sanitários, drenagem de águas pluviais pelo sistema gravitatório e drenagens de águas pluviais pelo sistema antivórtice (sistema EPAMS).

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

Conforme petição, verificações in loco realizadas na petionária e nos produtores/exportadores estrangeiros e respostas ao questionário do produtor/exportador, o processo produtivo utilizado na China, EAU e Índia são similares entre si. Foram identificadas as seguintes etapas de produção:

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

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

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

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

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

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

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

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

- Forno Elétrico - utiliza fontes de ferro equivalentes ao cubilot, como lingotes de gusa, sucatas de ferro e aço como fonte de energia a energia elétrica. Os fornos elétricos e o cubilot diferem na fonte de energia, como no caso da JSG.

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

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

#### 2.1.1 Dos Emirados Árabes Unidos

##### 2.1.1.1 Do produto fabricado pela Jindal Saw Gulf

De acordo com informações apresentadas no catálogo da JSG, e averiguadas durante procedimento de verificação in loco, os tubos de ferro fundido dúctil confeccionados pela empresa são utilizados em sistemas de transporte de água potável, água industrial, para irrigação e transporte de esgoto. O ferro fundido dúctil utilizado na produção dos tubos é obtido pelo tratamento do ferro base, que possui baixo teor de enxofre, com magnésio sob condições controladas. O metal resultante é caracterizado por possuir grafita sob a forma de esferas, conferindo a máxima continuidade da estrutura cristalina do metal, fazendo com que este seja mais forte e resistente, com alta ductibilidade e resistência a impactos.

A fabricação do produto objeto da investigação/similar é composta, de maneira geral, pelas seguintes etapas: (1) produção do macho (core) que será usado como molde para a produção do tubo; (2) fundição do metal; (3) esferoidização, etapa na qual o metal é tratado para conferir sua característica nodular; (4) fundição do tubo; (5) tratamento térmico; (6) aplicação da camada protetora externa de zinco; (7) teste de pressão hidrostática para verificar se o tubo é capaz de resistir à pressão de trabalho demandada pelo cliente; (8) aplicação do revestimento interno de cimento; (9) cura do cimento; (10) aplicação da camada protetora externa que pode ser de epóxi, betume ou poliuretano (PU); (11) numeração do tubo; (12) marcação externa; (13) inspeção pré-expedição; (14) carregamento e, por fim (15) despacho.

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

Por sua vez, o revestimento externo pode ser de zinco (130g/m<sup>2</sup>, 200g/m<sup>2</sup> ou 400g/m<sup>2</sup>) ou liga de zinco e alumínio contendo ou não outros metais, com massa mínima de 400g/m<sup>2</sup> e camada de betume, epóxi azul ou epóxi vermelho. Na área da junta entre os tubos pode haver aplicação de betume, epóxi, poliuretano ou outro material de acordo com o requerimento do cliente.

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

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

País	Base Legal	Preferência (%)
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE 36 - Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE 35 - Mercosul-Chile	100%
Colômbia	ACE 72 - Mercosul - Colômbia	100%
Cuba	ACE 62 - Mercosul - Cuba	100%
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	100%
Israel	ALC-Mercosul-Israel	100%
México	APTR04 - México - Brasil	20%
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	100%
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28%

#### 2.1.2 Da Índia

##### 2.1.2.1 Do produto fabricado pela Jindal Saw Limited

Tendo em vista que o mesmo catálogo de produtos foi apresentado tanto pela JSG quanto pela JSL, a descrição do produto fabricado pela JSL é idêntica à apresentada no item anterior. As instalações fabris da JSL não puderam ser visitadas em decorrência da distância entre o local onde foi realizada a verificação in loco e a sua localização.

A respeito do processo produtivo dos tubos de ferro fundido, a empresa explicou que a fabricação do produto objeto da investigação/similar é composta, de maneira geral, pelas seguintes etapas: (1) produção do macho que será usado como molde para a produção do tubo; (2) fundição do metal; (3) esferoidização, etapa na qual o metal é tratado para conferir sua característica nodular; (4) fundição do tubo; (5) tratamento térmico; (6) aplicação da camada protetora externa de zinco; (7) teste de pressão hidrostática para verificar se o tubo é capaz de resistir à pressão de trabalho demandada pelo cliente; (8) aplicação do revestimento interno de cimento; (9) cura do cimento; (10) aplicação da camada protetora externa que pode ser de epóxi, betume ou poliuretano; (11) numeração do tubo; (12) marcação externa; (13) inspeção pré-expedição; (14) carregamento e, por fim (15) despacho.

##### 2.2 Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil é o tubo de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água (brutas, tratadas, pluviais, salgadas, etc.), produzido de acordo com as normas ISO2531, EN545 e NBR7675, e para aplicações em esgotos (efluentes sanitários, industriais, drenagens oleosas, vinhotos, polpas de minério, rejeitos industriais, outros fluidos de processos, águas contaminadas, águas de reuso e etc.), produzidos de acordo com as normas ISO 7186, EN598 e NBR 15420, e com diâmetros nominais de 80 a 1200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem revestimentos internos e externos, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção.

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

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

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

- Máquina de serrar tubo: utilizada para cortar o anel do primeiro tubo fabricado de cada panela, a fim de prover amostras para os testes mecânicos de tração e alongamento;

- Esmeris de rebarbação da bolsa: retirar rebarbas e melhorar o acabamento;

- Prensa de teste hidrostático: utilizada para testar hidrostaticamente os tubos, em função das normas existentes;

- Chanfro: utilizado para normalizar o dimensional da região da ponta;

- Balança: controla o peso dos tubos;

- Marcações: posto para realizar as marcações dos tubos permitindo a sua rastreabilidade;

- Sistema de desempoeirador na máquina de serrar tubos: sistema para coletar poeiras geradas durante o corte dos tubos.

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

Além da central de preparação de argamassa, para atender às etapas do processo produtivo, a Saint-Gobain ainda possui uma macharia que utiliza areia, resina e catalisador para fabricação dos machos que são utilizados no processo de centrifugação e uma oficina para reparação e preparo da coquilha, que é um ferramental cilíndrico de aço especial também utilizado na etapa da centrifugação.

Com relação ao funcionamento das suas três máquinas de cimentar, a empresa informou que as perdas de argamassa geradas no processo e a água utilizada para a limpeza do equipamento vão para um tanque de decantação evitando que a argamassa vá para o efluente industrial. Um sistema automático com injeção de CO<sub>2</sub> controla o pH da água após as decantações e antes do seu lançamento no efluente principal.

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

- Por meio de licitações de órgão públicos/empresas de economia mista;

- Para empresas privadas, como empreiteiras, prestando serviços para órgãos públicos/empresas de economia mista, ou não;

- Para distribuidores autorizados;

- Para revendedores não autorizados.

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

##### 2.3 Da classificação e do tratamento tarifário

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

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

#### 2.4 Da similaridade

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

O produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil:

- (i) são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam o ferro fundido dúctil e o revestimento interno em cimento;
- (ii) estão submetidos às mesmas normas e especificações técnicas quando comercializados em processos licitatórios no Brasil;
- (iii) apresentam em cada caso as mesmas características físicas;
- (iv) têm os mesmos usos e aplicações;
- (v) apresentam alto grau de substitutibilidade, com concorrência baseada principalmente no fator preço. Ademais, foram considerados concorrentes entre si, visto que se destinam ambos aos mesmos segmentos industriais e comerciais.

##### 2.4.1 Das manifestações acerca do produto e da similaridade

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

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

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

Em 1º de novembro de 2018, a Construtora Elevação apresentou ficha técnica de tubo para saneamento do tipo K7 598 destacando que a espessura da parede dos tubos confeccionados pela Jindal, para diâmetros acima de 700 mm, seria superior à dos tubos fabricados pela petionária, o que seria tratado pela importadora "como um ganho de qualidade no produto". Quanto ao acabamento interno, a empresa afirmou que visualmente pode-se perceber a menor rugosidade do revestimento interno dos tubos fabricados pela Jindal se comparados aos fabricados pela Saint-Gobain.

Em 13 de novembro de 2018, em resposta ao Ofício nº 01.989/2018/CGSA/Decom/Secex, a Hidroluna reafirmou que os tubos importados com diâmetro acima de 700 mm possuem paredes mais espessas, garantindo maior durabilidade e suportando mais pressão. Como elemento probatório, a importadora apresentou fotos cedidas pela Companhia de Saneamento de Minas Gerais - COPASA detalhando tubos nas instalações da petionária durante seu processo de produção e também tubos fabricados pela empresa JSG e declarou que "[m]ediante a simples visualização das imagens" seria nítido que a espessura do tubo importado seria maior e, por isso, o tubo de maior qualidade. Ademais, a empresa apresentou relatório técnico elaborado pela CAESB (Companhia de Saneamento Ambiental do Distrito Federal) após visita às instalações da JSG e o estudo técnico intitulado "Consultoria para Comparativos de Implantação de Linhas Sobre Pressão para Sistemas de Infraestrutura Hidráulica - Volume 01". A Hidroluna requereu que as companhias de saneamento COPASA e CAESB fossem oficiadas a responder sobre questões técnicas de qualidade do produto.

A importadora apontou que a capacidade instalada do produtor possui relação direta com capacidade de entregar mais rápido seus produtos. Nesse sentido, foi comparada a capacidade de produção da petionária com a da JSG e afirmado que a empresa emiradense, por possuir maior capacidade instalada de produção, possuiria maiores vantagens na produção e, conseqüentemente, na "rapidez na entrega dos produtos aos clientes, em que pese a distância."

A Hidroluna destacou também o poder de oferta de produtos das origens investigadas seria bem maior, vez que a Jindal seria capaz de produzir tubos de 80 a 2200 mm enquanto a petionária produziria apenas tubos de 80 a 1200 mm. Essa diferença no leque de produtos, segundo a Hidroluna, daria vantagens técnicas e comerciais à Jindal em relação à Saint-Gobain.

A empresa Tubos Ipiranga apresentou manifestação de teor idêntico ao apresentado pela empresa Hidroluna em resposta aos ofícios nºs 01.989/2018/CGSA/Decom/Secex e 01.990/2018/CGSA/Decom/Secex de 24 de outubro de 2018.

Em 23 de novembro de 2018, a petionária apresentou manifestação contestando as alegações apresentadas pela Construtora Elevação. Em relação à diferença de qualidade entre o produto confeccionado pela Saint-Gobain e o importado para diâmetros acima de 700 mm, foi destacado pela petionária que sua produção seguiria rigidamente as normas NBR7675, NBR15420, ISO2531, ISO7186, EN545 e EN598, condição sine-qua-non para que a empresa participe de licitações públicas. A empresa informou que possuiria também as certificações ISO9001, ISO14001 e do Bureau Veritas, sendo que a última atestou que a empresa seguiria os ditames das normas ISO2531, ISO7186, EN545, EN598, EN 1074-1&2; NBR7675, NBR8682, NBR11827 e NBR13747. Foi afirmado que possíveis diferenças de espessuras poderiam ocorrer em função da norma de fabricação ou método de dimensionamento, mas que não culminariam em produtos de maior ou menor qualidade. Nesse sentido, a petionária destacou que uma vez atendida as normas de fabricação especificadas pelos clientes, o modo de fabricação e o produto final estariam em consonância com a qualidade requerida. Com relação à norma destaca pela Construtora Elevação (EN598 - esgoto), foi apresentada tabela com as espessuras mínimas para todas as normas relativas à aplicação em esgoto sanitário (ISO7186, EN598 e NBR15420) e informado que não haveria diferença entre os materiais e por isso não existiria diferença de qualidade já que a espessura não seria base para esta comparação. A petionária enfatizou que deveriam ser analisados a aplicação, pressão e diâmetro útil necessários ao projeto.

Acerca das normas relativas à rugosidade do acabamento interno (NBR8682, ISO4179), a petionária informou que tanto elas, quanto as elencadas anteriormente que tratam da confecção do tubo de ferro fundido se refeririam apenas à resistência da argamassa, sua espessura mínima e também que a superfície não deveria ser rugosa, sem indicar como medi-las.

A Saint-Gobain ressaltou que se houvesse problemas de qualidade com seus produtos, o próprio licitante impossibilitaria a empresa de participar do certame por descumprimento das normas requeridas. Ainda sobre questões relacionadas à qualidade, a petionária apresentou excertos da resposta da JSG ao Ofício nº 1.940/2018/CGSA/Decom/Secex e declarou que os produtos da Jindal adquiridos pela Construtora Elevação teriam problemas de qualidade.

Em manifestação para contrapor os argumentos apresentados pelas importadoras Hidroluna e Tubos Ipiranga, a Saint-Gobain classificou como má-fé a comparação, por intermédio de fotos apresentadas pelos importadores, de tubos inacabados da empresa com tubos acabados da JSL. Alegou que tais fotos não deveriam ter sido disponibilizadas por serem de uso restrito da COPASA e que acredita que a referida companhia de saneamento não teria autorizado a utilização de tais fotos, que se prestaram para outro fim específico, e não para se diferenciar a qualidade entre os dois produtos. A petionária destacou que, de qualquer maneira, questões de espessura não poderia ser verificada por intermédio de fotos e que os tubos por ela confeccionados seguem normas vigentes e atendem as especificações indicadas pelo cliente. A empresa, novamente, destacou as normas que segue na confecção de seus produtos e reapresentou seus comentários quanto às alegações relacionadas à diferença de qualidade entre o produto nacional e o importado a depender da espessura do tubo e também do acabamento interno. Adicionalmente, com relação ao acabamento interno, foi informado que ainda que houvesse diferenças na rugosidade da superfície:

"sistemas bem dimensionados para um diâmetro ótimo (custo do material versus custo de energia utilizada no bombeamento) trabalham com velocidade próxima 1,5 m/s, conforme indicado no diagrama de Moody, através do cálculo do Número de Reynolds, e a rugosidade relativa, em um escoamento dentro do regime "turbulento liso",

o que reduz na formação de um filme na superfície da tubulação onde a velocidade nessa superfície é zero, ou, colocando de outra forma, é como se o escoamento não tivesse contato com a superfície interna do tubo"

Na seqüência, foi apresentado, para tubos de diâmetro nominal de 900 mm, os cálculos (Número de Reynolds e de Rugosidade Relativa) que demonstram a baixa influência da rugosidade e apresentadas conclusões entre os valores obtidos e o diagrama de Moody. Para reforçar os argumentos de qualidades, a petionária citou que detém certificados e atestados (CCT/CQT/CHT/APQ) de clientes como a EMBASA (Empresa Baiana de Águas e Saneamento S.A.), CAGECE (Companhia de Água e Esgoto do Estado do Ceará), SABESP, CAESB, entre outras. Foi realçado que somente no Brasil existiria norma para as juntas dos tubos de ferro fundido e que os tubos importados não possuiriam norma específica para juntas. Ademais, por não existir padronização para as juntas do tipo Tyton, foram criados problemas relacionados à reposição e manutenção. Para demonstrar a aceitação de seus produtos em nível internacional, a Saint-Gobain apresentou listagem de obras que a empresa participou no exterior.

##### 2.4.2 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

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

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

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

Em relação ao argumento de que haveria relação entre espessura da parede do tubo e qualidade ou durabilidade do mesmo, desde que o tubo se encaixe na descrição contida no item 2.1 deste documento e seja produzido de acordo com as normas técnicas cabíveis, ele será enquadrado como produto objeto da investigação, não importando questões relativas à qualidade, durabilidade ou eficiência. Cabe observar ainda que estão incluídos no escopo do produto sob investigação até mesmo tubos semiacabados, que ainda não receberam o revestimento interno de cimento.

Com relação à influência da rugosidade interna do tubo, conforme destacado pela Saint-Gobain, tanto as normas pertinentes à fabricação do tubo, quanto as normas NBR 8682 e ISO 4179, específicas para revestimento interno em argamassa, se referem apenas à resistência da argamassa, sua espessura mínima e que a superfície não deveria ser rugosa sem indicar, porém, como medir a rugosidade. Além disso, restou demonstrado pela Saint-Gobain em sua manifestação de 23 de novembro de 2018 que a rugosidade interna não teria influência significativa no desempenho dos tubos. Dessa forma, diferenças mínimas na rugosidade do tubo não podem ser utilizadas para afastar a similaridade entre o produto sobre investigação e o produzido pela indústria doméstica.

Com relação às alegações de que a maior capacidade instalada faria com que a JSG tivesse capacidade de entregar seus produtos com mais rapidez, destaca-se que a indústria doméstica também tem alta capacidade instalada e que apenas 39,5% dessa capacidade é efetivamente utilizada, o que demonstra que a Saint-Gobain não tem limitação de fornecimento por conta do grau de ocupação da capacidade instalada. Dessa forma, o tamanho da capacidade instalada não deveria ser utilizado para diferenciar a capacidade e a tempestividade do fornecimento do produtor doméstico dos estrangeiros.

No que diz respeito à capacidade de produzir tubos de até 2200mm, tendo em vista que o presente processo trata apenas dos tubos de 80mm a 1200mm, os tubos que excedem o diâmetro máximo estão fora do escopo da investigação e não deveriam influenciar a análise de similaridade.

##### 2.5 Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1, o produto objeto da investigação são tubos de ferro fundido dúctil para canalização por China, EAU e Índia para o Brasil.

Conforme o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, o termo "produto similar" será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação. Considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

### 3 DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

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

#### 4 DO DUMPING

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

##### 4.1 Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início da investigação, utilizou-se o período outubro de 2016 a setembro de 2017, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido, originárias da China, EAU e Índia.

Como se recorda, optou-se pela construção do valor normal com base nos dados fornecidos pela petionária. Ressalte-se que os endereços eletrônicos que serviram como fonte de informação para a construção do valor normal para as origens investigadas foram conferidos, de modo que se constatou a veracidade das informações apresentadas pela petionária.

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

O valor normal foi construído a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas e de vendas, bem como de um montante a título de lucro.

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de ferro fundido foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, de outubro de 2016 a setembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, conforme item 5.1 deste documento.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para fins de início da investigação para a China, EAU e Índia.

##### 4.1.1 Da China

###### 4.1.1.1 Do valor normal da China para efeito do início da investigação

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Despesas de internação

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

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

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

Custo das Matérias-Primas Principais  
[CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.1.2 Do preço de exportação da China para efeito do início da investigação

O preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto investigado, é o valor recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto investigado.

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

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

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

4.1.1.3 Da margem de dumping da China para efeito do início da investigação

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

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

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

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

4.1.2 Dos Emirados Árabes Unidos

4.1.2.1 Do valor normal dos EAU para efeito do início da investigação

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

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

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

- matérias-primas;
- mão de obra;
- insumos;
- manutenção;
- depreciação;
- energia elétrica;
- outros custos fixos;
- despesas gerais, administrativas e comerciais; e
- lucro.

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

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

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

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

Preço das matérias-primas

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

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

Imposto de Importação

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

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

Despesas de internação

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

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

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

Custo das Matérias-Primas Principais  
[CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

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

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

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

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

Ressalte-se, entretanto, que em consulta ao mesmo sítio eletrônico foi encontrado estudo denominado Percentage Distribution of Employed 15 Years and Over by Monthly Wage Groups and Occupation - Emirate of Dubai (2016), do qual consta a distribuição dos trabalhadores por tipo de ocupação e faixa salarial:

Percentage Distribution of Employed 15 Years and Over by Monthly Wage Groups and Occupation - Emirate of Dubai (2016)

Monthly Wage Groups (In AED)	Occupation										Total
	Managers	Professionals	Technicians & associate professionals	Clerical support workers	Service & sales workers	Skilled agricultural, forestry & fishery workers	Craft and related trades workers	Plant and machine operators, assemblers	Elementary occupations		
2499-	0.0	0.4	2.3	12.3	54.6	85.8	90.2	39.6	90.2	48.2	
2500-4999	1.6	8.7	27.4	39.9	23.2	5.0	7.2	56.0	9.2	17.4	
5000-9999	8.6	26.8	34.9	25.2	9.8	5.8	2.0	3.9	0.4	11.2	
10000-19999	25.8	29.0	19.6	13.8	5.6	1.5	0.4	0.1	0.2	9.7	
20000-34999	26.5	18.1	7.7	4.5	2.2	0.3	0.0	0.0	0.0	6.1	
35000+	27.7	9.8	3.8	0.8	1.7	0.3	0.2	0.0	0.0	4.5	
Refusal	9.8	7.2	4.3	3.5	2.9	1.3	0.0	0.4	0.0	2.9	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.1.2.2 Do preço de exportação dos EAU para efeito do início da investigação

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

Obteve-se, assim, o preço de exportação apurado para os EAU de US\$ 577,71 /t (quinhentos e setenta e sete dólares estadunidenses e setenta e um centavos por tonelada), na condição FOB, cujo cálculo se detalha na tabela a seguir:

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

4.1.2.3 Da margem de dumping dos EAU para efeito do início da investigação

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

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

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

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

4.1.3 Da Índia

4.1.3.1 Do valor normal da Índia para efeito do início da investigação

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

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

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

- matérias-primas;
- mão de obra;
- insumos;
- manutenção;
- depreciação;
- energia elétrica;
- outros custos fixos;
- despesas gerais, administrativas e comerciais; e
- lucro.

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

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

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

Preço das matérias-primas

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

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

Imposto de Importação

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

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

Despesas de internação

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

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

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

Custo das Matérias-Primas Principais [CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rubrica	Valor Normal Construído - Índia Tubos de Ferro [CONFIDENCIAL]	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total		722,44
(B) Mão de Obra Direta		[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica		[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos		[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção		[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos		[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos : Total		1.289,68
(D) Depreciação		86,41

(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	1.376,09
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	802,32
(G) Custo Total (E+F)	2.178,41
(H) Lucro	399,52
(I) Preço (G+H)	2.577,93

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

#### 4.1.3.2 Do preço de exportação da Índia para efeito do início da investigação

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

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

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

#### Preço de Exportação

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

#### 4.1.3.3 Da margem de dumping da Índia para efeito do início da investigação

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

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

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

4.1.4 Das manifestações acerca do valor normal para fins de início da investigação para os Emirados Árabes Unidos e a Índia

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

Acerca do valor normal adotado, as empresas destacaram trechos do parecer de início que explanou sobre os valores normais para Índia e EAU e afirmou que:

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

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

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

#### 4.1.5 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

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

#### Margem de Dumping

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

#### 4.2.1.1 Das manifestações acerca da margem de dumping da China

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

#### 4.2.1.2 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

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

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

#### 4.2.2 Dos Emirados Árabes Unidos

##### 4.2.2.1 Do Produtor/exportador Jindal Saw Gulf

4.2.2.1.1 Do valor normal do produtor/exportador Jindal Saw Gulf para efeito de determinação preliminar

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

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

Na apuração das despesas gerais e administrativas e despesas financeiras, a empresa desatendeu ao que determinam as instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa. Tendo isso em mente, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir

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

#### 4.2 Do dumping para efeito de determinação preliminar

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

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

#### 4.2.1 Do dumping da China para efeito de determinação preliminar

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

dos importes constantes dos demonstrativos financeiros dos anos de 2017 e 2018, pois cada demonstrativo abrange seis meses do período de análise de dumping. Os percentuais equivaleram a [CONFIDENCIAL] % para as despesas gerais e administrativas e [CONFIDENCIAL] % para as despesas financeiras.

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

Construiu-se valor normal médio para a JSG, com base na média ponderada dos valores normais construídos para cada CODIP (Código de Identificação de Produto) exportado para o Brasil em P5. Como fator de ponderação foram utilizados os volumes de cada CODIP exportados para o Brasil pela empresa em P5.

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

4.2.2.1.2 Do preço de exportação do produtor/exportador Jindal Saw Gulf para efeito de determinação preliminar

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

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

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

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

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

4.2.2.1.3 Da margem de dumping do produtor/exportador Jindal Saw Gulf para efeito de determinação preliminar

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

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

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

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

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

#### 4.2.3 Da Índia

##### 4.2.3.1 Do Produtor/exportador Jindal Saw Limited

4.2.3.1.1 Do valor normal do produtor/exportador Jindal Saw Limited para efeito de determinação preliminar

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

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

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

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

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

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

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

#### 4.2.4 Das manifestações acerca das margens de dumping preliminares

Em manifestação apresentada em 23 de novembro de 2018, a JSL questionou o valor normal calculado para a empresa em sede de determinação preliminar, descrito como "gravemente equivocado". A empresa elencou os fatores que motivaram a autoridade investigadora a ajustar o valor normal e destacou que eles teriam sido sanados quando da resposta às informações complementares ao questionário do exportador e também verificados in loco. Ademais, a empresa afirmou que o valor normal ex fabrica foi calculado incorretamente em decorrência da "percentagem de despesas gerais e administrativas correspondente a comissões sobre vendas, despesas com propagandas, despesas com frete e outras despesas de vendas". De acordo com a JSL, as despesas denominadas: stores and spares consumed, power and fuel, job work expenses, other manufacturing expenses, forwarding charges (net)\* já estariam incluídas "sob a rubrica de custos de produção" e teriam sido indevidamente mantidas como despesas gerais e administrativas para fins de cálculo do valor normal.

#### 4.2.5 Dos comentários da SDCOM sobre as manifestações acerca das margens de dumping preliminares

Com relação ao cálculo das despesas gerais e administrativas, tendo em vista que a JSL descumpriu ao disposto nas instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa, esse percentual foi recalculado a partir das informações constantes nos autos até o dia 20 de julho de 2018. Para fins de determinação final a metodologia para a apuração das despesas gerais e administrativas foi ajustada de forma a incluir no cálculo apenas as contas do demonstrativo financeiro que foram indicadas pela JSL como sendo pertinentes às essas despesas.

#### 4.3 Do dumping para efeito da determinação final

##### 4.3.1 Do dumping da China para efeito da determinação final

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

Para fins de determinação final, tendo em vista a necessidade de validar as informações em fontes consideradas adequadas e razoáveis para a construção do valor normal, a SDCOM realizou ajustes no percentual das despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras e no custo da energia elétrica. Em relação a essas despesas, considerou-se que as premissas anteriormente adotadas resultavam em montantes excessivamente elevados e dissonantes daqueles observados nos indicadores das empresas verificadas neste processo, como a própria petionária e as produtoras/exportadoras emiradense e indiana, bem como em dados públicos disponíveis. Sobre o custo de energia elétrica, considerou-se haver outra fonte secundária, internacional, que contempla base de dados mais ampla e que representa referência de maior reconhecimento e especialização para tal tipo de estimativa de custos.

Para as despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras decidiu-se utilizar o mesmo percentual apurado para a produtora/exportadora JSL. A escolha desse dado mostra-se mais adequada por se tratar de fonte primária, de divulgação pública, e de empresa que passou por procedimento de verificação in loco. Desta forma, o novo percentual adotado para essas despesas corresponde a 13,5% do CPV, por sua vez, tomado como equivalente ao custo de produção. Para o preço da energia elétrica, decidiu-se utilizar o valor da energia elétrica na Índia disponibilizado pela Statista, de US\$ 0,08/kWh.

Nesse contexto, o valor normal construído para a China, para fins de determinação final foi o seguinte:

Valor Normal Construído - China  
Tubos de Ferro  
[CONFIDENCIAL]

Rubrica	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total	497,45
(B) Mão de Obra Direta	[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica	[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos	[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção	[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos: Total	900,96
(D) Depreciação	60,36
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	961,32
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	142,28
(G) Custo Total (E+F)	1.103,60
(H) Lucro	202,40
(I) Preço (G+H)	1.306,00

Assim, apurou-se o valor normal construído para a China de US\$ 1.306,00/t (mil e trezentos e seis dólares estadunidenses por tonelada), na condição delivered. Considerando os ajustes realizados no cálculo do valor normal, apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a China.

		Margem de Dumping		
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)	
1.306,00	501,22	804,78	160,6%	

#### 4.3.2 Dos Emirados Árabes Unidos

##### 4.3.2.1 Do Produtor/exportador Jindal Saw Gulf

4.3.2.1.1 Do valor normal do Produtor/exportador Jindal Saw Gulf para efeito da determinação final

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela JSG, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno dos EAU, consideradas apenas as operações comerciais normais.

##### 4.3.2.1.2 Do teste de vendas abaixo do custo

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

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo correspondeu à soma das seguintes rubricas:

- Custo de manufatura;
- Despesas gerais e administrativas;
- Despesas financeiras

No que se refere às despesas gerais e administrativas e às despesas financeiras, tendo em vista que a JSG não atendeu às instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa, os percentuais mencionados foram recalculados, a partir dos importes constantes dos demonstrativos financeiros dos anos de 2017 e 2018, pois cada demonstrativo abrange seis meses do período de análise de dumping. Os percentuais equivaleram a [CONFIDENCIAL] % para as despesas gerais e administrativas e [CONFIDENCIAL] % para as despesas financeiras.

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

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

Já o preço ex fabrica empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado deduzido das rubricas arroladas a seguir: despesas diretas de venda (outros descontos, frete interno, seguro interno, comissões, despesas com propaganda, outras despesas diretas de venda), despesas indiretas de venda, despesas indiretas de venda (anéis de borracha), custo de embalagem, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro.

O custo financeiro foi calculado da seguinte forma: [preço unitário bruto da operação] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [número de dias entre a venda e o pagamento] / 365. A despesa de manutenção de estoque, por sua vez, foi calculada da seguinte forma: [custo de manufatura] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [prazo de giro de estoque em dias] / 365. Em ambos os casos utilizou-se como base de cálculo o custo de manufatura médio de tubos classificados no mesmo CODIP daqueles vendidos, apurado para o mês da venda. Nos casos em que não houve, no mês da venda, produção de tubos classificados no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, os mesmos critérios já apontados anteriormente

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes mencionados anteriormente, verificou-se que [CONFIDENCIAL] t do produto similar foram vendidas no mercado interno dos Emirados Árabes Unidos a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou 37,9% do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] t.

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

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

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] t (39,3%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, considerado para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal. O volume restante, de [CONFIDENCIAL] t, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno, [CONFIDENCIAL] t foram considerados como associados a operações comerciais normais após a comparação entre o preço de venda e o custo de produção.

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

		Margem de Dumping		
Valor Normal Ex Fabrica (US\$/t)	Preço de Exportação Ex Fabrica (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)	
842,02	596,99	245,03	41%	

Concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 245,03/t (duzentos e quarenta e cinco dólares estadunidenses e três centavos por tonelada) nas exportações da JSG para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 41%.

#### 4.3.2.2 Dos demais produtores/exportadores emiradenses

Para fins de determinação final, tendo em vista a necessidade de se buscarem fontes consideradas mais adequadas e razoáveis para a construção do valor normal, a SDCOM realizou ajustes no percentual das despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras e no custo da energia elétrica. Em relação a essas despesas, considerou-se que as premissas anteriormente adotadas resultavam em montantes excessivamente elevados e dissonantes daqueles observados nos indicadores das empresas verificadas neste processo, como a própria petionária e as produtoras/exportadoras emiradense e indiana, bem como em dados públicos disponíveis. Sobre o custo de energia elétrica, considerou-se haver outra fonte secundária, internacional, que contempla base de dados mais ampla e que representa referência de maior reconhecimento e especialização para tal tipo de estimativa de custos.

Para as despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras decidiu-se utilizar o mesmo percentual apurado para a produtora/exportadora JSL. A escolha desse dado mostra-se mais adequada por se tratar de fonte primária, de divulgação pública, e de empresa que passou por procedimento de verificação in loco. Desta forma, o novo percentual adotado para essas despesas corresponde a 13,5% do CPV, por sua vez, tomado como equivalente ao custo de produção. Para o preço da energia elétrica decidiu-se utilizar o valor da energia elétrica na Índia disponibilizado pela Statista, de US\$ 0,08/kWh.

Nesse contexto, o valor normal construído para os EAU, para fins de determinação final foi o seguinte:

Valor Normal Construído - EAU  
Tubos de Ferro  
[CONFIDENCIAL]

Rubrica	US\$/t
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal	[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios	[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço	[CONFIDENCIAL]

(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal	[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland	[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso	[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco	[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas	[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas	[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias	[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas	[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total	574,53
(B) Mão de Obra Direta	[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica	[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos	[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção	[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos	[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos: Total	1.046,87
(D) Depreciação	70,14
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)	1.117,01
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	165,32
(G) Custo Total (E+F)	1.282,32
(H) Lucro	235,18
(I) Preço (G+H)	1.517,50

Assim, apurou-se o valor normal construído para os EAU de US\$ 1.517,50/t (mil, quinhentos e dezessete dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada), na condição delivered.

Considerando a alteração no valor normal, apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para os EAU.

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
1.517,50	577,71	939,80	162,7%

4.3.3 Da Índia  
4.3.3.1 Do Produtor/exportador Jindal Saw Limited  
4.3.3.1.1 Do valor normal do produtor/exportador Jindal Saw Limited para efeito da determinação final

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

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

O custo total ajustado, utilizado no teste de vendas abaixo do custo correspondeu à soma das seguintes rubricas:

- Custo de manufatura;
- Despesas gerais e administrativas;
- Despesas financeiras

No que se refere às despesas gerais e administrativas e às despesas financeiras, tendo em vista que a JSL não atendeu às instruções de preenchimento do questionário do produtor/exportador, segundo as quais os percentuais devem ser calculados pela razão entre as despesas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa, os percentuais mencionados foram recalculados a partir dos importes constantes dos demonstrativos financeiros dos anos de 2017 e 2018, pois cada demonstrativo abrange seis meses do período de análise de dumping. Para fins de cálculo das despesas gerais e administrativas foram utilizados apenas os itens do detalhamento da rubrica "Other Expenses" relacionados a essas despesas, a saber: Rent; Rates and taxes; Insurance; Repair and maintenance - others; Travelling and conveyance; Vehicle upkeep and maintenance; Postage and telephones; Legal and professional fees; Directors' meeting fees; Charity and donation; Auditors' remuneration; Cost auditors' remuneration and Miscellaneous expenses. Com relação ao cálculo das despesas financeiras, à rubrica "Finance Costs" foram adicionadas as despesas do mesmo gênero que são classificadas pela empresa em "Other Expenses", a saber: Loans and advances written off; Provision for doubtful debts and advances; Loss on sale/discard of fixed assets; Net (gain)/loss on derivatives - operating expenses; Net foreign currency (gain)/loss - operating expenses. Os percentuais equivaleram a 2,5% para as despesas gerais e administrativas e 11% para as despesas financeiras.

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

Já o preço ex fabrica empregado no teste consistiu no preço bruto de venda reportado deduzido das rubricas arroladas a seguir: despesas diretas de venda (taxas, outros descontos, abatimentos, notas de crédito, frete interno, seguro interno, comissões), despesas indiretas de venda, despesas indiretas de venda (anéis de borracha), custo de embalagem, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. As notas de débito foram adicionadas ao preço bruto de venda.

O custo financeiro foi calculado da seguinte forma: [preço unitário bruto da operação] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [número de dias entre a venda e o pagamento] / 365. A despesa de manutenção de estoque, por sua vez, foi calculada da seguinte forma: [custo de manufatura] x [taxa de juros de [CONFIDENCIAL] %] x [prazo de giro de estoque em dias] / 365. Em ambos os casos utilizou-se como base de cálculo o custo de manufatura médio de tubos classificados no mesmo CODIP daqueles vendidos, apurado para o mês da venda. Nos casos em que não houve, no mês da venda, produção de tubos classificados no mesmo CODIP, utilizou-se, para apuração da despesa de manutenção de estoque, os mesmos critérios já apontados anteriormente.

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes mencionados anteriormente, verificou-se que [CONFIDENCIAL] t do produto similar foram vendidas no mercado interno da Índia a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou 42,5% do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] t.

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

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

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, [CONFIDENCIAL] t (29,4%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, considerado para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal. O volume restante, de [CONFIDENCIAL] t, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno, [CONFIDENCIAL] t foram considerados como associados a

operações comerciais normais após a comparação entre o preço de venda e o custo de produção.

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

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

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

Considerando todo o período de análise de dumping, verificou-se que, em média, o preço de venda para partes relacionadas foi [CONFIDENCIAL] % menor do que aquele praticado para partes não relacionadas. Dessa forma, as operações de vendas para partes relacionadas não foram consideradas operações comerciais normais e, portanto, descartadas para fins de cálculo do valor normal.

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

Em P5 foram realizadas exportações para o Brasil de tubos classificados nos seguintes CODIPs: [CONFIDENCIAL].

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

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

- [CONFIDENCIAL]  
4.3.3.1.5 Da apuração do valor normal com base nas vendas no mercado indiano

Para os binômios CODIP-categoria de cliente que foram vendidos no mercado indiano em quantidade suficiente, calcularam-se os preços líquidos ex fabrica das vendas no mercado da origem exportadora realizadas em condições normais. Esses preços corresponderam aos preços brutos de venda, com acréscimo da receita de juros e deduzidos das seguintes rubricas: despesas diretas de venda (taxas, outros descontos, abatimentos, notas de crédito, frete interno, seguro interno, comissões), despesas indiretas de venda (anéis de borracha), custo de embalagem, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. As notas de débito foram adicionadas ao preço bruto de venda. A despesa de manutenção de estoque e o custo financeiro foram apurados conforme descrito no tópico 4.3.3.2.1.

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

4.3.3.1.6 Da apuração do valor normal com base no custo de produção  
Para o cálculo do valor normal construído foi adicionado ao custo de produção a margem de lucro calculada para o período da seguinte forma: valor normal construído = (custo de produção) ÷ (1 - margem de lucro). A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de tubos de ferro fundido destinadas ao mercado indiano, considerando-se apenas as operações comerciais normais. Com efeito, do faturamento total bruto obtido com as vendas do produto similar no mercado interno foram deduzidos os seguintes montantes, alcançando a receita líquida do período: taxas, outros descontos, notas de crédito, frete interno, seguro interno, comissões, despesas indiretas de venda (anéis de borracha), custo de embalagem, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. As notas de débito foram adicionadas ao preço bruto de venda.

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

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

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

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da JSL, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 725,67/t (setecentos e vinte e cinco dólares estadunidenses e sessenta e sete centavos por tonelada).

4.3.3.1.8 Do preço de exportação do produtor/exportador Jindal Saw Limited para efeito da determinação final

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela JSL, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro. Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição ex fabrica.

Dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes às seguintes rubricas: frete interno, seguro interno, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, despesas indiretas de venda (anéis de borracha) e custo de embalagem, despesa de manutenção de estoque e custo financeiro. Para apuração do preço ex fabrica, o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque da empresa foram calculados com base na mesma metodologia empregada nas vendas destinadas ao mercado interno indiano.

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

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

Margem de Dumping			
Valor Normal Ex Fabrica (US\$/t)	Preço de Exportação Ex Fabrica (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
725,67	623,55	102,12	16,4%

Concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 102,12/t (cento e dois dólares estadunidenses e doze centavos por tonelada) nas exportações da JSL para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 16,4%.

4.3.3.2 Dos demais produtores/exportadores indianos

Para fins de determinação final, tendo em vista a necessidade de se buscarem fontes consideradas mais adequadas e razoáveis para a construção do valor normal, a SDCOM realizou ajustes no percentual das despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras e no custo da energia elétrica. Em relação a essas despesas, considerou-se que as premissas anteriormente adotadas resultavam em montantes excessivamente elevados e dissonantes daqueles observados nos indicadores das empresas verificadas neste processo, como a própria petionária e as produtoras/exportadoras emiradense e indiana, bem como em dados públicos disponíveis. Sobre o custo de energia elétrica, considerou-se haver outra fonte secundária, internacional, que contempla base de dados mais ampla e que representa referência de maior reconhecimento e especialização para tal tipo de estimativa de custos.

Para as despesas gerais e administrativas, comerciais e financeiras decidiu-se utilizar o mesmo percentual apurado para a produtora/exportadora JSL. A escolha desse dado mostra-se mais adequada por se tratar de fonte primária, de divulgação pública, e de empresa que passou por procedimento de verificação in loco. Desta forma, o novo percentual adotado para essas despesas corresponde a 13,5% do CPV, por sua vez, tomado como equivalente ao custo de produção. Para o preço da energia elétrica decidiu-se utilizar o valor da energia elétrica na Índia disponibilizado pela Statista, de US\$ 0,08/kWh.

Nesse contexto, o valor normal construído para a Índia, para fins de determinação final foi o seguinte:

Valor Normal Construído - China Tubos de Ferro [CONFIDENCIAL]		US\$/t
Rubrica		
(A.1) Matéria-prima: Carvão vegetal		[CONFIDENCIAL]
(A.2) Matéria-prima: Minérios		[CONFIDENCIAL]
(A.3) Matéria-prima: Sucata de aço		[CONFIDENCIAL]
(A.4) Matéria-prima: Outras matérias-primas metal		[CONFIDENCIAL]
(A.5) Matéria-prima: Cimento Portland		[CONFIDENCIAL]
(A.6) Matéria-prima: Cimento aluminoso		[CONFIDENCIAL]
(A.7) Matéria-prima: Arame de zinco		[CONFIDENCIAL]
(A.8) Matéria-prima: Coquilhas		[CONFIDENCIAL]
(A.9) Matéria-prima: Tintas		[CONFIDENCIAL]
(A.10) Matéria-prima: Areias		[CONFIDENCIAL]
(A.11) Matéria-prima: Demais matérias-primas		[CONFIDENCIAL]
(A) Matérias-primas: Total		722,44
(B) Mão de Obra Direta		[CONFIDENCIAL]
(C.1) Utilidades - Energia Elétrica		[CONFIDENCIAL]
(C.2) Insumos		[CONFIDENCIAL]
(C.3) Manutenção		[CONFIDENCIAL]
(C.4) Outros custos fixos		[CONFIDENCIAL]
(A+B+C) MPs, MDO, Utilidades, Outros custos: Total		1.208,12
(D) Depreciação		80,94
(E) Custo de Produção (A+B+C+D)		1.289,07
(F) Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais		190,78
(G) Custo Total (E+F)		1.479,85
(H) Lucro		271,41
(I) Preço (G+H)		1.751,26

Assim, apurou-se o valor normal construído para a Índia de US\$ 1.751,26/t (mil, setecentos e cinquenta e um dólares estadunidenses e vinte e seis centavos por tonelada), na condição delivered.

Considerando a alteração no valor normal, apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Índia.

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
1.751,26	584,64	1.166,61	199,5%

4.4 Das manifestações a respeito da margem de dumping para efeito da determinação final

Em suas alegações finais, protocoladas em 18 de fevereiro de 2019, a JSL questionou que a empresa não foi notificada a respeito da recusa dos dados relacionados às despesas gerais e administrativas. Segundo a empresa, a apresentação da objeção aos dados foi apresentada apenas na nota técnica de fatos essenciais e desrespeitou direito da JSL de ser notificada e ter garantida a oportunidade de fornecer explicações previamente à utilização de fontes secundárias, conforme art. 181 do Regulamento Brasileiro.

A empresa também alegou existirem equívocos na composição dos cálculos de seus valores referentes a despesas financeiras. Segundo a JSL, a empresa apresentou no arquivo correspondente ao apêndice de custos todas as contas baseadas nos balanços contábeis que também foram fornecidos à autoridade investigadora. Entendeu, então, que não haveria falha na vinculação de tais dados ao CPV, pois sua planilha de custos seria de criterioso detalhamento.

A empresa ainda observou que os benefícios de drawback não foram considerados nos cálculos e que não haveria qualquer justificativa na Nota Técnica nº 2, de 2019.

Em manifestação final protocolada em 18 de fevereiro de 2019, a JSG alegou ter havido equívocos na interpretação e composição dos cálculos de seus valores referentes ao lucro e às despesas gerais e administrativas. Com relação ao lucro, a empresa destacou que a margem do setor normalmente permanece abaixo de 10% do faturamento, que a JSG ainda é uma empresa deficitária e que a margem de lucro sobre as vendas domésticas lucrativas seria referente a vendas de tubos RJ e tubos DCP, produtos que não seriam vendidos no mercado brasileiro e que teriam margem de lucro mais alta do que a de outros produtos comercializados pela JSG. A empresa sugeriu que, alternativamente seja utilizada a margem de lucro do setor econômico de atuação da JSG ou que seja calculada margem de lucro considerando todas as vendas da JSG.

Com relação às despesas gerais e administrativas, a empresa considerou um equívoco o cálculo dessas despesas sem considerar sua baixa utilização da capacidade instalada, que nos últimos 42 meses variou entre 20 e 30%. A empresa solicitou que a capacidade ociosa fosse considerada ao menos em relação às rubricas rent paid e lease rent, que seriam despesas de natureza não relacionada (fixa) à produção futura ou atual, de modo que a JSG seria obrigada a incorrer nessas despesas independentemente do seu volume de produção.

Em manifestação protocolada em 18 de fevereiro de 2019, a Saint-Gobain, após descrição resumida do histórico da investigação, alegou que houve descumprimento do disposto no parágrafo 5º do art. 175 do Regulamento Brasileiro, que comanda que não

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSL, na condição ex fabrica, alcançou US\$ 623,55/t (seiscentos e vinte e três dólares estadunidenses e cinquenta e cinco centavos por tonelada).

4.3.3.1.9 Da margem de dumping do produtor/exportador Jindal Saw Limited para efeito da determinação final

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

serão admitidas alterações nos dados a serem verificados após o envio da comunicação da intenção de realizar verificação in loco. Como foi observado pela Saint-Gobain, tal ofício foi expedido em 31 de julho de 2018 e após essa data a autoridade investigadora não poderia ter aceito alterações nos dados a serem verificados. Segundo a empresa, essa atitude teria revelado um tratamento não isonômico para as partes interessadas. Além disso, ao permitir a apresentação das informações restantes a apenas quatro dias úteis para o início da verificação in loco, a autoridade investigadora teria restringido a possibilidade de as partes interessadas contestarem ou solicitarem atenção especial sobre dados eventualmente inconsistentes, o que ofenderia o princípio da ampla defesa e do contraditório. A Saint-Gobain solicitou, então, que a autoridade investigadora desconsidere as informações que considerou intempestivas e aplique os fatos disponíveis à JSL, considerando que 100% das vendas no mercado interno indiano foram realizadas abaixo do custo no momento da venda. Os mesmos argumentos aplicam-se à JSG.

A Saint-Gobain também chamou atenção para possível erro da JSL nos cálculos do valor das faturas no apêndice de vendas domésticas e alegou que esse erro seria benéfico ao produtor/exportador. A petionária solicitou então que os cálculos sejam refeitos caso a autoridade investigadora tenha iniciado seus cálculos a partir da coluna 12.5 - INVOICE VALUE.

O preço de exportação da JSL também foi discutido pela Saint-Gobain que afirmou que, com base em cálculos próprios, este deveria estar na faixa de 590 a 600 dólares por tonelada e que tal preço seria compatível com as informações disponibilizadas pela RFB, em que o preço médio das importações originárias da Índia alcançou US\$ 642,31/t. A empresa solicitou que as inconsistências entre os preços declarados junto às autoridades alfandegárias e os informados à autoridade investigadora fossem analisadas para apurar a existência de acordo compensatório entre as partes.

Ainda com relação ao cálculo da margem de dumping da JSL, a Saint-Gobain teceu comentários acerca da data de fatura reportada pela JSL que, conforme informado no relatório de verificação, teria informado todas as faturas de venda pela data de contabilização e não pela da emissão. A petionária afirmou que não haveria amparo na legislação para simplesmente utilizar a data em que o produtor/exportador decide contabilizar a fatura em seu sistema. A Saint-Gobain afirmou que isso poderia gerar distorções na base de dados pois vendas realizadas no fim do período poderiam não ter sido capturadas pelo produtor/exportador. A empresa alegou que o relatório da SDCOM não teria incluído nenhuma informação acerca de eventual questionamento nesse sentido.

#### 4.5 Dos comentários da SDCOM a respeito das manifestações

A respeito da alegação da JSL de que a empresa não fora notificada a respeito da recusa dos dados relacionados às despesas gerais e administrativas, é necessário observar que a empresa foi notificada, por meio do Ofício 1.097/2018/CGSA/Decom/Secex que deveria atentar-se à forma correta de reportar as despesas gerais e administrativas, as despesas ou receitas financeiras e as outras despesas. Estas devem ser reportadas calculando-se a razão entre essas despesas/receitas e o CPV, conforme discriminados no demonstrativo financeiro da empresa, e aplicando o resultado sobre o custo de fabricação. Em sua resposta ao referido ofício, a JSL novamente descumpriu a orientação estabelecida pelo questionário. Dessa forma, não se trata de falha da empresa em vincular os dados de custo ao CPV, mas falha em atender as orientações do questionário do exportador.

Além disso, as informações utilizadas pela SDCOM para o cálculo das despesas gerais e administrativas e despesas financeiras são dados primários da própria JSL que foram, inclusive, objeto de verificação in loco, conforme item 11 do relatório de verificação in loco da JSL, não se tratando, portanto de fontes secundárias.

Com relação aos valores reportados a título de drawback, apesar de terem sido verificados os montantes reportados a título de drawback, a empresa não forneceu explicação detalhada de como o montante recebido foi calculado. Também não foram apresentadas informações a respeito das situações em que a empresa pode solicitar o reembolso. Destaque-se que na sua resposta ao pedido de informações complementares a JSL limitou-se a anexar arquivo com a memória de cálculo, mas não apresentou nenhum texto descritivo. Dessa forma, não foi demonstrado que os benefícios não excederam o montante dos tributos devidos ou pagos e nem que a empresa importou os insumos e que os benefícios ao amparo do programa em questão foram recebidos exclusivamente para os insumos importados. Dessa forma, a solicitação do ajuste de drawback no preço de exportação foi rejeitada.

Com relação ao pedido da JSG para que fosse efetuado um ajuste nas despesas gerais e administrativas considerando a alta ociosidade da planta, reitera-se que não restou suficientemente comprovado pela empresa que tal fato não refletiria o curso normal das suas operações comerciais. Nos termos do Art. 2.2.2 do Acordo Antidumping, "the amounts for administrative, selling and general costs and for profits shall be based on actual data pertaining to production and sales in the ordinary course of trade of the like product by the exporter or producer under investigation" (grifos nossos). Nesse sentido, como determina o regimento multilateral, devem ser considerados os montantes relativos aos dados reais efetivamente incorridos pela empresa.

Foi aceita a utilização da ociosidade da planta para o ajuste das despesas gerais e administrativas reportadas no Apêndice VI - Custo de produção pois não seria possível admitir o ajuste apenas para as despesas gerais e administrativas, visto que o Artigo 2.2.1.1 do Acordo Antidumping trata do ajuste nos custos em geral. Ademais, para fins de ajuste, a empresa não demonstrou que as despesas objeto do ajuste foram não recorrentes para beneficiar a produção futura ou atual.

Com relação ao pedido da JSG para que fosse adotada margem de lucro diversa da apurada, conforme disposto no item 4.3.2.2.3 a margem de lucro da JSG foi calculada a partir dos dados relativos ao custo de produção e às vendas de tubos de ferro fundido destinadas ao mercado emiradense, considerando-se apenas as operações comerciais normal. Esta margem calculada a partir dos dados da própria empresa mostrou-se mais adequada do que o valor arbitrado pela empresa como sendo a margem de lucro média do setor.

Em relação ao pedido da JSG de que fossem consideradas todas as vendas para o cálculo da margem de lucro, conforme estabelecido no art. 14, §1º do Decreto nº 8.058, de 2013, as vendas do produto similar no mercado interno do país exportador não serão consideradas como operações comerciais normais e serão desprezadas na apuração do valor normal quando realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário do produto similar, nele computados os custos de fabricação, fixos e variáveis, e as despesas gerais, administrativas, de comercialização e financeiras.

Com relação ao argumento da Saint-Gobain de que a resposta ao pedido de informações complementares protocolada pelas empresas exportadoras após a expedição da comunicação da intenção de realizar verificação in loco, destaca-se que o próprio ofício de anuência à verificação possui dispositivo que permite que a resposta seja protocolada em momento posterior. O trecho relevante do ofício está transcrito abaixo:

"Com exceção do disposto nos parágrafos 3 (que trata resposta da informação complementar) e 5 (que trata das pequenas correções no início da verificação), esclareço que, após o envio desta comunicação, não serão mais admitidas alterações dos dados que serão verificados, conforme previsto no § 5º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013."

Importações totais (em número-índice de toneladas)  
[RESTRITO]

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	129,4	328,8	57,3	133,4
Emirados Árabes Unidos	-	-	-	100,0	592,1
Índia	100,0	80,8	158,8	58,2	94,6
Total (origens investigadas)	100,0	102,7	235,2	79,2	238,9
França	100,0	719,8	237,9	-	3,4
Espanha	100,0	889,8	131,3	-	0,0
Alemanha	100,0	19.702.288,6	-	-	-
Demais Países <sup>1</sup>	100,0	65,1	6,2	38,8	13,3
Total (exceto investigadas)	100,0	827,5	131,8	5,3	2,4
Total Geral	100,0	498,1	178,8	38,9	109,9

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

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

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

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

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

#### 5.1.3 Do valor e do preço das importações

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

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

Valor das importações totais (em número-índice de Mil US\$ CIF)  
[RESTRITO]

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	127,0	280,1	39,1	96,0
Emirados Árabes Unidos	-	-	-	100,0	546,5
Índia	100,0	74,2	114,4	40,5	62,0
Total (origens investigadas)	100,0	96,9	185,5	55,4	161,4
França	100,0	475,4	116,6	-	2,5
Espanha	100,0	678,4	103,0	-	0,0
Alemanha	100,0	670.527,7	-	-	-
Demais Países <sup>1</sup>	100,0	66,3	2,6	23,2	10,7
Total (exceto investigadas)	100,0	615,8	93,2	3,0	2,0
Total Geral	100,0	422,1	127,6	22,6	61,5

O mesmo dispositivo consta da comunicação a respeito da intenção de se realizar verificação in loco encaminhado à Saint-Gobain, de modo que não há favorecimento a nenhuma parte. Ademais, foram fornecidas todas as oportunidades para exercer o direito do contraditório e da ampla defesa.

Em relação ao cálculo do valor das faturas no apêndice de vendas da JSL, destaca-se que este foi revisto e não foram encontradas inconformidades. No que se refere à data da fatura reportada pela JSL, apesar de a empresa ter utilizado a data da contabilização para reportar as vendas, não foram detectadas inconsistências na verificação que pudessem levar à desconsideração dos dados da JSL.

#### 4.6 Da conclusão a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, constatou-se a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de ferro fundido objeto da investigação de China, EAU e Índia, realizadas no período de outubro de 2016 a setembro de 2017. Observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como de minimis, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

## 5 DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

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

Considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de outubro de 2012 a setembro de 2017, dividido da seguinte forma:

- P1 - outubro de 2012 a setembro de 2013;
- P2 - outubro de 2013 a setembro de 2014;
- P3 - outubro de 2014 a setembro de 2015;
- P4 - outubro de 2015 a setembro de 2016; e
- P5 - outubro de 2016 a setembro de 2017.

### 5.1 Das importações

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

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

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

#### 5.1.1 Da avaliação cumulativa das importações

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

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

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

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

#### 5.1.2 Do volume das importações

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

<sup>1</sup> Demais Países: Argentina, Bélgica, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Estados Unidos da América, Hong Kong, Itália, Jamaica, Japão, Líbano e Portugal.  
Preço das importações totais (em número-índice de US\$ CIF/t)  
[RESTRITO]

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

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

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

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

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

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

#### 5.2 Do mercado brasileiro

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

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

Mercado Brasileiro (em número-índice de toneladas)

[RESTRITO]

	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	99,5	102,7	827,5	122,3
P3	61,2	235,2	131,8	68,0
P4	55,5	79,2	5,3	54,6
P5	62,0	238,9	2,4	64,7

Observou-se, dessa maneira, que o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido apresentou crescimento de 22,3% de P1 para P2 seguido de quedas de 44,4% de P2 para P3 e de 19,7% de P3 para P4. No período seguinte, de P4 para P5, foi registrado crescimento de 18,6%. De P1 para P5 o mercado brasileiro de tubos de ferro fundido apresentou queda de 35,3%.

#### 5.3 Da evolução das importações

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

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

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em número-índice de toneladas)

[RESTRITO]

	Mercado Brasileiro (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação das importações das origens investigadas no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação das importações de outras origens no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	122,3	102,7	84,0	827,5	676,8
P3	68,0	235,2	346,0	131,8	194,0
P4	54,6	79,2	145,2	5,3	9,8
P5	64,7	238,9	369,2	2,4	3,7

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

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

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

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

Relação entre as importações investigadas e a produção nacional (em número-índice de toneladas)

[RESTRITO]

	Produção Nacional (A)	Importações origens investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	104,3	102,7	98,5
P3	84,1	235,2	279,5
P4	68,1	79,2	116,3
P5	71,2	238,9	335,7

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

#### 5.4 Da conclusão a respeito das importações

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

a) em termos absolutos, tendo passado de [RESTRITO] t em P1 para [RESTRITO] t em P5 (aumento de [RESTRITO] t). De P1 para P5 o volume de importações das origens investigadas aumentou 138,9%; Por sua vez, as importações das demais origens apresentou queda de 97,6% de P1 para P5, passando de [RESTRITO] t em P1 para [RESTRITO] t em P5.

b) relativamente ao mercado brasileiro, dado que a participação dessas importações passou de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5; e

c) em relação à produção nacional, pois, em P1, representavam [RESTRITO] % desta produção e em P5 já correspondiam a [RESTRITO] % do volume total produzido no país. Já a participação das importações das demais origens diminuiu [RESTRITO] p.p.

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

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

#### 6 DO DANO

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

Conforme explicitado no item 5, para efeito da análise considerou-se o período de outubro de 2012 a setembro de 2017.

##### 6.1 Dos indicadores da indústria doméstica

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

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

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

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

[RESTRITO].

##### 6.1.1 Do volume de vendas

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

Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice)  
[RESTRITO]

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	104,0	99,5	95,7	278,3	267,6
P3	77,9	61,2	78,6	721,7	926,3
P4	67,0	55,5	82,8	511,8	763,7
P5	64,4	62,0	96,2	158,4	246,0

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou quedas sucessivas: 0,5% de P1 para P2, 38,4% de P2 para P3 e 9,4% de P3 para P4. De P4 para P5 foi observado o único crescimento da série, de 11,6%. Ao se considerar todo o período de investigação (de P1 para P5), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno caiu 38%. Já as vendas no mercado externo cresceram nos dois primeiros períodos, apresentando crescimento de 178,2% de P1 para P2 e de 159,4% de P2 para P3 e caíram nos períodos seguintes: 29,1% de P3 para P4 e 69,1% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, de P1 para P5 as vendas externas aumentaram 58,4%.

6.1.2 Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

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

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número-índice)

[RESTRITO]

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

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

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

Mercado Brasileiro (em número-índice de %)

[RESTRITO]

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

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

6.1.3 Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

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

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

A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, bem como o volume de produção do produto similar nacional e o grau de ocupação estão expostos na tabela a seguir. Destaque-se que a linha de produção de tubos de ferro fundido é exclusiva para a fabricação desse produto, razão pela qual não foi incluída a produção de outros produtos.

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

[RESTRITO]

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

A capacidade instalada, manteve-se constante durante todo o período de análise de dano. Por sua vez, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou crescimento de 4,3% de P1 para P2, quedas de 19,3% de P2 para P3 e de 19,1% de P3 para P4, seguido de aumento de 4,5% de P4 para P5. De P1 para P5, o volume de produção diminuiu em 28,8%.

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

6.1.4 Dos estoques

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

Estoques (em número-índice de toneladas)

[RESTRITO] [CONFIDENCIAL]

Período	Produção (+)	Vendas Mercado Interno (-)	Vendas Mercado Externo (-)	Importações/ Revendas (+/-)	Outras Entradas/ Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	[CONF.]	[CONF.]	100,0
P2	104,3	99,5	278,3	[CONF.]	[CONF.]	69,3
P3	84,1	61,2	721,7	[CONF.]	[CONF.]	172,8
P4	68,1	55,5	511,8	[CONF.]	[CONF.]	161,8
P5	71,2	62,0	158,4	[CONF.]	[CONF.]	265,9

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

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

Relação Estoque Final/Produção (em número-índice)

[RESTRITO]

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

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

6.1.5 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

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

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

Número Total de Empregados (em número-índice)

[RESTRITO]

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

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

Os dados relativos ao número de empregados e à massa salarial dos empregados envolvidos diretamente na linha de produção foram identificados da seguinte forma: (1) para o setor de metalurgia, tendo em vista que o setor produz metal para a produção do produto similar e outros produtos, os efetivos e a massa salarial desse setor foram rateados de acordo com as despesas apropriadas ao custo de produção dos tubos de ferro fundido que, por sua vez, foram rateadas levando em conta a produção e; (2) para as despesas gerais da usina os efetivos e a massa salarial foram rateados de acordo com as despesas apropriadas ao custo do produto similar, as quais foram rateadas de acordo com uma porcentagem fixa determinada

no orçamento da empresa e calculada a partir da massa salarial e depreciação. Para os dados referente aos setores de administração e vendas, os efetivos e a massa salarial foram rateados de acordo com o faturamento do produto similar.

Número de Empregados (em número-índice)  
[CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

Produtividade por Empregado (em número-índice)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

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

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

Massa Salarial (em número-índice de mil R\$ atualizados)  
[CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

6.1.6 Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 Da receita líquida

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

Receita Líquida (em número-índice de mil R\$ atualizados)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

Conforme quadro anterior, a receita líquida em reais atualizados referente às vendas no mercado interno apresentou quedas consecutivas até P4: 5,2% de P1 para P2, 35% de P2 para P3 e 8,9% de P3 para P4. A única variação positiva do indicador ocorreu de P4 para P5, quando este cresceu 7,9%. De P1 para P5 a receita líquida com as vendas no mercado interno caiu 39,4%.

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

A receita líquida total, por sua vez, caiu durante todo o período de análise: 1,8% de P1 para P2, 22,8% de P2 para P3, 15,6% de P3 para P4 e 2,1% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, houve queda de 37,3% na receita total.

6.1.6.2 Dos preços médios ponderados

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

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número-índice de R\$ atualizados/t)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

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

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

6.1.6.3 Dos resultados e margens

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

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

Demonstrativo de Resultados (em número-índice de mil R\$ atualizados)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

O resultado bruto da indústria doméstica variou negativamente em todos os períodos: 15,3% de P1 para P2, 37,8% de P2 para P3, 14,4% de P3 para P4 e 17,5% de P4 para P5. Ao longo do período completo de análise (P1 para P5), o resultado bruto com a venda de tubos de ferro fundido pela Saint-Gobain sofreu queda de 62,8%.

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

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

Por fim, o resultado operacional da Saint-Gobain, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou quedas de 16,7% de P1 para P2, 61,8% de P2 para P3, 9,1% de P3 para P4 e 55% de P4 para P5. Quando analisado o período completo de análise, observa-se queda de 87% no resultado operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas. Encontram-se apresentadas, no quadro a seguir, as margens de lucro associadas aos resultados vistos anteriormente.

Margens de Lucro  
[CONFIDENCIAL]  
Em %

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

A margem bruta caiu em todos os períodos: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. De P1 para P5 a margem bruta da indústria doméstica sofreu diminuição de [CONFIDENCIAL] p.p.

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

A margem operacional, exceto resultado financeiro, caiu em todos os períodos: [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4, e [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Ao longo do período completo de análise, a referida margem foi reduzida em [CONFIDENCIAL] p.p.

A margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas, também apresentou redução na comparação de P5 com o início da série (P1), de [CONFIDENCIAL] p.p. Na análise dos intervalos individuais, por sua vez, foram observadas quedas de [CONFIDENCIAL] p.p., de P1 para P2; [CONFIDENCIAL] p.p., de P2 para P3; e [CONFIDENCIAL] p.p., de P4 para P5. De P3 para P4 o indicador permaneceu estável.

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

Demonstrativo de Resultados (em número-índice de R\$ atualizados/t)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

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

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

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

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

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

6.1.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 Dos custos

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

Evolução dos Custos (em número-índice de R\$ atualizados/t)  
[CONFIDENCIAL]

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos Variáveis	100,0	102,7	101,8	102,4	101,5
1.1 Matéria-prima <sup>1</sup>	100,0	104,4	90,3	78,3	79,9
1.2 Outros Insumos <sup>2</sup>	100,0	126,0	133,4	152,1	142,6
1.3 Utilidades <sup>3</sup>	100,0	86,5	111,9	141,0	135,7
1.4 Outros custos variáveis <sup>4</sup>	100,0	128,7	164,5	114,6	132,6
2. Custos Fixos	100,0	91,0	111,4	125,9	119,1
2.1 Depreciação	100,0	69,2	64,2	88,3	75,7
2.2 Mão de obra direta	100,0	102,0	114,1	130,7	113,4
2.3 Mão de obra indireta	100,0	94,7	124,5	170,6	144,5
2.4 Outros custos fixos	100,0	94,6	130,3	78,0	120,9
3. Custo de Produção (1+2)	100,0	98,8	105,0	110,2	107,4

<sup>1</sup> Nota: A rubrica "matéria-prima" inclui carvão vegetal, minério, pelota, sucata de aço e outras matérias primas para fabricação do metal.

<sup>2</sup> Nota: A rubrica "outros insumos" inclui cimento, zinco, coquilhas, tintas, areia e outros insumos.

<sup>3</sup> Nota: A rubrica "utilidades" inclui outros insumos, manutenção e energia elétrica.

<sup>4</sup> Nota: A rubrica "outros custos variáveis" inclui os custos de transformação dos tubos com flange e os custos com contraflanges

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

A elevação no custo de produção unitário é decorrente do aumento dos outros insumos, das utilidades e da mão de obra, tanto direta quanto indireta. Mesmo que o custo da matéria-prima, que em P5 representou [CONFIDENCIAL] % do custo de produção, tenha caído 20,1% de P1 para P5, o aumento nos demais custos foi suficiente para provocar o aumento do custo de produção unitário em 7,4%.

6.1.7.2 Da relação custo/preço

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

Participação do Custo de Produção no Preço de Venda  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

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

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

O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013. Deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto investigado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos tubos de ferro fundido importados da China, EAU e Índia com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro.

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

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

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil, em cada período de análise de dano, foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, obtidos dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais. Foram, também, calculados os valores totais do AFRMM, por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional, quando pertinente, referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, e das despesas de internação, aplicando-se o percentual de 14,2% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB. Esse percentual foi obtido a partir das respostas aos questionários dos importadores.

Em seguida, dividiu-se cada valor total supramencionado pelo volume total de importações objeto da investigação, a fim de se obter o valor por tonelada de cada uma dessas rubricas. Por fim, realizou-se o somatório dos valores unitários referentes ao preço de importação médio ponderado, ao Imposto de Importação (II), ao AFRMM e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

O quadro a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação do Preço das Importações das Origens Investigadas  
[RESTRITO]

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100,0	102,2	111,9	122,7	102,6
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	51,3	53,7	58,9	49,2
AFRMM (R\$/t)	100,0	77,4	109,1	105,3	92,2
Despesas de Internação (R\$/t)	100,0	102,2	111,9	122,7	102,5
CIF Internado (R\$/t)	100,0	92,7	101,7	111,1	93,0
CIF Internado (R\$ atualizados/t)	100,0	87,0	92,8	92,9	74,7
Preço Ind. Doméstica (R\$ atualizados/t)	100,0	103,6	111,9	113,4	101,6
Subcotação (R\$ atualizados/t)	100,0	462,6	526,9	558,7	685,5

Da análise do quadro, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens investigadas, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos. É importante observar que o montante da subcotação apresentou sucessivos aumentos durante o período de análise de dano: 362,6% de P1 para P2, 13,9% de P2 para P3, 6% de P3 para P4 e 22,7% de P4 para P5. Considerando o intervalo de P1 para P5, a subcotação aumentou 585,5%.

Como observado nos itens 6.1.6.2 e 6.1.7.1 deste documento, a despeito da redução do preço de venda no mercado interno constatada tanto de P1 para P5 quanto de P4 para P5, a indústria doméstica viu a participação do custo de produção no preço de venda aumentar em todos os intervalos do período de análise de dano, conforme apresentado anteriormente. Ao se considerar os extremos da série, verificou-se que o custo de produção aumentou 7,4% de P1 para P5. Considerando a citada elevação na relação custo de produção/preço, combinada com a existência de subcotação em todos os períodos, constatou-se a ocorrência de supressão e depressão de preços da indústria doméstica ao longo do período de análise de dano.

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

6.1.8 Da magnitude da margem de dumping

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A partir da metodologia descrita anteriormente, constatou-se que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro, em média, US\$ 554,57/t (quinhentos e cinquenta e quatro dólares estadunidenses e cinquenta e sete centavos por tonelada) acima do preço o preço praticado pela indústria doméstica, inexistindo, nestas condições, subcotação.

6.1.9 Do fluxo de caixa

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

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

[CONFIDENCIAL]

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

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

6.1.10 Do retorno sobre os investimentos

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

Retorno dos Investimentos(em número-índice de mil R\$)

[CONFIDENCIAL]

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

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

6.1.11 Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em número-índice de mil R\$ atualizados)

[CONFIDENCIAL]

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

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

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

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

#### 6.2 Das manifestações a respeito do dano

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

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

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

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

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

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

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

#### 6.4 Da conclusão sobre o dano

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

a. houve queda nas vendas da indústria doméstica no mercado interno, de P1 para P5, em 47.069,6 t (-38%);

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

c. a produção e o número de empregados ligados à produção diminuíram de P1 para P5 (28,8% e 29%, respectivamente). De P4 para P5, apesar do aumento na produção (4,5%), houve queda no número de empregados ligados à produção (-8,7%). Dessa forma, a produtividade por empregado permaneceu praticamente estável de P1 para P5, crescendo apenas [CONFIDENCIAL] %, enquanto de P4 para P5 houve crescimento de [CONFIDENCIAL] % causado pela redução do número de empregados e aumento da produção;

d. observou-se queda no preço de venda dos tubos de ferro fundido pela indústria doméstica no mercado interno, que caiu 3,3% de P4 para P5 e 2,2% de P1 para P5. A receita líquida obtida pela indústria doméstica no mercado interno apresentou queda de 39,4% de P1 para P5;

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

f. o resultado bruto verificado em P5 foi 17,5% menor do que o observado em P4 e 62,8% do que o observado em P1. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1 e [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P4;

g. considerando-se o intervalo de P4 a P5, o resultado operacional diminuiu 51,7% e a margem, [CONFIDENCIAL] p.p. De P1 a P5, o resultado operacional teve retração de 76,7% e a respectiva margem, [CONFIDENCIAL] p.p.;

h. o resultado operacional, exceto resultado financeiro, também encolheu: 50,5% de P4 para P5 e 81,6% de P1 para P5. A margem operacional, exceto resultado financeiro, apresentou comportamento semelhante: diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5;

i. o resultado operacional, quando excluído o resultado financeiro e outras despesas/receitas, também apresentou queda, de 55% de P4 para P5 e 87% de P1 para P5. A respectiva margem de lucro foi reduzida em [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5; e

j. quando analisados os resultados unitários, o resultado bruto diminuiu 26,1% de P4 para P5 e 39,9% de P1 para P5. O resultado operacional seguiu tendência similar: queda de 56,7% de P4 para P5 e de 62,3% de P1 para P5.

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

## 7 DA CAUSALIDADE

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

### 7.1 Do impacto das importações sobre a indústria doméstica

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

A partir dos dados apresentados nos itens 5 e 6 deste documento, é possível observar que as importações investigadas cresceram durante o período de análise de dano, de P1 para P5, alcançando aumento acumulado de 138,9%, enquanto as vendas da indústria doméstica caíram, no mesmo período, 35,3%.

Ademais, essas mesmas importações estiveram subcotadas de P1 a P5 em relação ao preço praticado de vendas no mercado interno, conforme indicado no item 6.1.7.3, e causaram supressão e depressão no preço da indústria doméstica, considerando o incremento no custo de produção em proporção superior ao preço de venda.

De P1 para P2, o mercado brasileiro aumentou 22,3%, acompanhado de aumento das importações totais. Apesar de a indústria doméstica ter reduzido suas vendas de fabricação própria em 0,5% no intervalo, parte significativa das importações das outras origens foram realizadas pela própria indústria doméstica para atender à demanda do mercado após o incêndio ocorrido na Saint-Gobain ([RESTRITO] %).

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

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

§ redução da receita líquida em 35%;

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

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

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

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

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

Ainda de P3 para P4, vários indicadores da indústria doméstica continuaram a agravar-se. As vendas no mercado interno caíram 9,4% e a produção, 19,1%, por exemplo. Ademais, a recuperação na participação de mercado ocorreu às custas da deterioração de vários indicadores financeiros. Houve queda na receita líquida (8,9%), no resultado bruto (14,4%), e na margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.). O resultado operacional exceto resultado financeiro e sua respectiva margem apresentaram quedas de 22,9% e de [CONFIDENCIAL] p.p. respectivamente. O resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas operacionais teve queda de 9,1% e sua respectiva margem manteve-se constante no período em questão.

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

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

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

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

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

§ o custo de produção caiu proporcionalmente (2,6%) menos que o preço (3,3%), aumentando a relação preço/custo em [CONFIDENCIAL] p.p.

Nesse intervalo, o preço CIF internado ponderado das importações investigadas caiu 19,6%, enquanto o preço ponderado da indústria doméstica caiu 10,4%, resultando, em P5, na maior subcotação averiguada no período de análise.

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

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

§ diminuição da receita líquida em 39,4%;

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

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

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

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

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

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

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

Verificou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação das importações do produto objeto da investigação. Contudo, considerando a importância da análise de outros fatores relevantes que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica neste caso específico, tais como a contração de mercado, fatores como este foram analisados a seguir, com vistas a separar e distinguir os seus efeitos, de forma a determinar se as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência do dano à indústria doméstica. Adianta-se que, depois de realizadas as análises pertinentes, pôde-se concluir que as importações de tubos de ferro fundido a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência do dano à indústria doméstica.

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

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

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

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

Enquanto o volume das importações das origens investigadas apresentou aumento acumulado de 138,9% ao longo dos cinco períodos, o volume importado de outras origens obteve redução acumulada de 97,6% nesse mesmo interstício. Em P1, as importações das outras origens correspondiam a 54,5% das importações totais, passando a representar em P5 apenas 1,2%.

Ademais, observaram-se as seguintes relações entre os preços das demais origens com os preços da indústria doméstica:  
Subcotação do Preço das Importações das Outras Origens (em número-índice)  
[RESTRITO]

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

O preço CIF internado ponderado em reais por tonelada das origens não investigadas teve comportamento decrescente de P1 para P5 e esteve subcotado em relação ao preço ponderado da indústria doméstica entre P2 e P5.

Apesar da subcotação observada entre P2 e P5, as importações praticamente foram eliminadas do mercado, já que se reduziram em 97,6%, enquanto que as importações investigadas cresceram 138,9%. Destaca-se apenas que o pico no volume observado em P2 foi ocasionado por importações realizadas para atender à própria indústria doméstica, que à época teve que recorrer às importações para atender a demanda nacional por conta de incêndio ocorrido na planta da Saint-Gobain.

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

#### 7.2.2 Impacto de eventuais processos de liberalização das importações

Conforme informado anteriormente, durante P1 vigorou a alíquota de Imposto de Importação de 25%. Nos demais períodos voltou a vigorar a alíquota de 12%. Apesar da redução na alíquota, as importações das origens investigadas mantiveram-se praticamente estáveis de P1 para P2, com crescimento de apenas 2,7%. Foi apenas a partir de P3, um ano após a redução da alíquota do Imposto de Importação, que as importações investigadas tiveram seu primeiro pico. As importações das demais origens, por sua vez, apresentaram salto de 727,5% em P2, justificado pela demanda extraordinária da indústria doméstica após o incêndio ocorrido em P2. A situação se normalizou nos períodos seguintes e as importações das outras origens praticamente cessaram a partir de P4.

Portanto, à alteração da alíquota do Imposto de Importação não pode ser atribuído o dano à indústria doméstica.

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

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

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

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

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

#### Aumento nas vendas internas da ID (em número-índice)

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

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

#### Aumento nas exportações da ID (em número-índice)

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

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

#### Produção Ajustada (em número-índice)

Período	[RESTRITO] / [CONFIDENCIAL]			
	Produção <sup>1</sup> (t)	Aumento nas vendas internas da ID (t)	Aumento nas exportações da ID (t)	Produção ajustada (t)
P1	100,0	[CONFID.]	[CONFID.]	100,0
P2	104,2	[CONFID.]	[CONFID.]	106,0
P3	84,2	[CONFID.]	[CONFID.]	122,5
P4	67,9	[CONFID.]	[CONFID.]	117,2
P5	71,5	[CONFID.]	[CONFID.]	123,4

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

#### Diferença entre custo real e custo ajustado (em número-índice)

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

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

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

[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	95,3	100,6	101,1	97,8
CPV Ajustado	100,0	104,3	103,7	100,3	99,0
Resultado Bruto	100,0	81,5	94,6	108,7	78,0
Despesas Operacionais	100,0	85,0	68,7	50,0	58,6
Despesas administrativas	100,0	81,1	124,2	121,8	128,3
Despesas com vendas	100,0	90,7	86,9	65,1	69,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	68,0	75,5	(32,5)	(12,1)
Outras despesas (OD)	100,0	91,6	(133,5)	(53,4)	(40,2)
Resultado Operacional	100,0	77,7	123,2	173,6	99,4
Resultado Operacional s/RF	100,0	76,3	116,2	143,5	83,1
Resultado Operacional s/RF e OD	100,0	77,8	91,6	124,1	71,0

Margens de Lucro (em número-índice de %)

[CONFIDENCIAL]

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

A análise dos dados ajustados indica que, mesmo que o mercado não tivesse se contraído e mesmo que as exportações da Saint-Gobain não tivessem diminuído, ainda assim a indústria doméstica experimentaria os efeitos danosos das importações a preço de dumping. De P4 para P5, quando as importações investigadas aumentaram 201,6%, seriam observadas quedas em todas as margens: margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional ([CONFIDENCIAL] p.p.), margem operacional exceto resultado financeiro ([CONFIDENCIAL] p.p.) e margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.). De P1 para P5 seriam observadas quedas na margem bruta ([CONFIDENCIAL] p.p.) e na margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas ([CONFIDENCIAL] p.p.).

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

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

Período	Produção ajustada (em número-índice) [CONFIDENCIAL]	
	Produção (t)	Produção ajustada (t)
P1	100,0	100,0
P2	104,2	104,2
P3	84,2	104,2
P4	67,9	104,2
P5	71,5	104,2

Novamente, considerando que o aumento do volume de produção leva à diluição dos custos fixos, foi necessário calcular qual o impacto deste aumento no custo total da empresa. Uma vez calculada a produção ajustada, o valor total do custo fixo da indústria doméstica foi dividido pela produção ajustada para se calcular o custo fixo unitário ajustado. Este, por sua vez, foi somado ao custo variável unitário real para a obtenção do custo de produção unitário ajustado, conforme tabela a seguir.

Período	Produção ajustada (t) (a)	Custo fixo real (mil R\$) (b)	Diferença entre custo real e ajustado (em número-índice) [CONFIDENCIAL] [RESTRITO]				Custo unitário real (R\$/t)	Diferença entre custo real e ajustado(%)
			Custo fixo unitário ajustado (R\$/t) (c) = (b)/(a)	Custo variável unitário real (R\$/t) (d)	Custo unitário ajustado (R\$/t) (e) = (c) + (d)	Custo unitário real (R\$/t)		
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	[CONFID.]	
P2	104,2	91,9	88,2	102,6	98,8	98,8	[CONFID.]	
P3	104,2	93,1	89,4	102,9	99,3	105,0	[CONFID.]	
P4	104,2	84,6	81,2	105,1	98,8	110,2	[CONFID.]	
P5	104,2	86,1	82,6	102,6	97,3	107,4	[CONFID.]	

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

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

Demonstrativo de Resultados (em número-índice de R\$ atualizados/t)  
[CONFIDENCIAL] [RESTRITO]

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

Margens de Lucro  
[CONFIDENCIAL]  
Em %

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

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

Destaque-se que durante o período analisado não foram constatadas mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

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

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

7.2.5 Progresso tecnológico

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

7.2.6 Desempenho exportador

As vendas para o mercado externo da indústria doméstica cresceram 58,4% de P1 a P5. Enquanto em P1 as exportações representavam 2,5% das vendas totais, esse percentual subiu para 6,9% em P2 e alcançou seu pico em P3, com 23,4%. A partir de então o volume exportado passou a cair, representando 19,3% das vendas de fabricação própria da indústria doméstica em P4 e 6,2% em P5.

É possível notar que com a queda do mercado brasileiro a partir de P3 a indústria doméstica passou a exportar mais tubos de ferro fundido de fabricação própria e que, após a recuperação de 18,6% do mercado brasileiro ocorrida de P4 para P5 o produto que antes era exportado voltou a ser direcionado para o mercado brasileiro. Ainda assim, de P1 a P5 as exportações brasileiras de tubos de ferro fundido de fabricação própria aumentaram 58,4%.

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

7.2.7 Produtividade da indústria doméstica

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

7.3 Das manifestações acerca do nexo de causalidade

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

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

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

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

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

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

As importadoras apresentaram excertos do artigo 32 do Regulamento Brasileiro e realizaram as seguintes ponderações: i) os volumes das importações originárias da Índia e do EAU seguiram "a mesma linha tênue /crescente de vendas, sempre muito distante da curva de fornecimento da indústria doméstica", demonstrando que essas importações não afetaram a indústria doméstica; ii) a redução das vendas para o mercado interno da peticionária ocorreram devido a fatores externos (incêndio na planta, estratégia de posicionamento no mercado, crise econômica no Brasil, instabilidade cambial, etc); iii) importações realizadas pela Saint-Gobain, em função de sua produção não ser suficiente para atender a demanda interna, denotam que há espaço no mercado brasileiro para "livre e saudável prática da concorrência mercadológica"; iv) e v) as importações não geraram impacto sobre a indústria doméstica, principalmente em P5, visto que continuaram com maior participação no mercado brasileiro.

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

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

Ao final, solicitou-se que fosse sugerido à Camex e à Secex, pela autoridade investigadora em seu parecer de determinação preliminar, o encerramento da investigação por falta de elementos legais concretos que comprovem a existência denexo de causalidade entre o dano apresentado pela peticionária e as importações investigadas.

Em documento protocolado em 30 de agosto de 2018, a peticionária apresentou argumentos discordando da manifestação apresentada pela JSL em 15 de agosto de 2018. De acordo com a peticionária, a petição por eles protocolada apresentaria elementos convincentes de dumping, dano e nexo causal. No intuito de corroborar sua afirmação e também de rebater a argumentação apresentada pela empresa indiana, a Saint-Gobain apresentou análises de dados presentes nos autos, que de acordo com a empresa conduzem para o entendimento de que as importações das origens investigadas foram bastante agressivas entre P1 e P5, tanto em relação ao aumento da quantidade quanto em relação ao preço constantemente decrescente, substituindo as oriundas das demais origens no decorrer do período analisado. A peticionária alegou que a JSL não trouxe qualquer elemento de prova "que explicasse como a alegada contração doméstica" havia forçado a Saint-Gobain a baixar seus preços, mas pelo contrário, afirmou que as importações investigadas subcotadas foram a causa do rebaixamento de seus preços. Ademais, destacou que o argumento apresentado pela empresa indiana de que as importações investigadas não exerceriam pressão sobre os preços da peticionária não prosperaria à medida que o ambiente de pregões públicos é dominante nesse tipo de mercado e que sempre o menor preço vence.

Nesse sentido, foi afirmado que as ofertas de produtos importados das origens investigadas a preços inferiores pressionariam sim os preços da produtora brasileira e que esses não estariam dissociados dos preços dos produtos importados, sendo que ambos são "totalmente dependentes e concorrem diretamente entre si". Na sequência, a empresa destacou elementos da magnitude da margem de dumping e afirmou que se não houvesse a prática de dumping, "as origens denunciadas não teriam exportado para o Brasil" e que tal prática teria provocado "dano à indústria local, haja vista terem as subcotações sido crescentes no período investigado".

A peticionária apresentou tabela das importações de tubos de ferro fundido relativa ao período de julho de 2015 a junho de 2018 e destacou o crescimento das importações das origens investigadas entre 2017 e 2018 e reforçou a necessidade de aplicação de direito antidumping provisório. Ainda no documento protocolado, a peticionária rebateu as alegações apresentadas pela JSL, destacando que:

- A "precificação" é competitiva nos certames licitatórios em decorrência da exportação da empresa indiana para o Brasil a preços de dumping e caso não ocorresse tal prática desleal de comércio, os produtos da JSL "seriam muito bem-vindos" no mercado brasileiro;

- Causou estranheza a alegação de que normas técnicas brasileiras seriam impeditivas para que empresas exportadoras das origens investigadas pudessem exportar tubos de ferro fundido para o Brasil sendo que, de acordo com o texto inicial da demonstração contábil da JSG, de março de 2017, a empresa estaria concentrando suas exportações para mercados como Brasil e Vietnã. Nesse sentido, pôde-se inferir que a empresa teria total condições de atender às exigências normativas brasileiras. Ainda sobre questões relativas às normas técnicas, a peticionária destacou a existência nos autos de catálogo da JSL em português informando os padrões de fabricação dos produtos por ela confeccionados e também mencionou a existência de um vídeo no sítio eletrônico da empresa, destinado à Austrália, no qual foi esclarecido que a empresa estaria "apta para atender qualquer norma técnica mundial";

- A Portaria Conjunta SEAE/SDE nº 50/2001, em seu art. 43, não teria relevância em investigações antidumping e que afirmações do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), em sede de processo administrativo que avaliou questões concorrenciais no mercado de tubos de ferro fundido, também não produziram efeitos em investigações de defesa comercial. Foram também mencionados trechos do Acordo Antidumping, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994 e do Decreto nº 8.058, de 2013, nos quais foi quantificado o volume tido como "desprezível" para fins de investigações de dumping.

Em 6 de setembro de 2018, a peticionária protocolou manifestação relatando que se sentiria "acuada pelas práticas desleais vivenciadas em licitações públicas", que obrigariam a empresa a reduzir seus preços até ao denominado "ponto de ruptura", do qual, a partir dele, a Saint-Gobain desistiria de participar do procedimento licitatório para não aumentar sua margem de prejuízo. A empresa apresentou documentos referentes ao

pregão eletrônico (CESAN 077/2018) ofertado pela Companhia Espírito Santense de Saneamento - CESAN, no qual, de acordo com a peticionária, a Tubos Ipiranga havia ofertado tubos de ferro fundidos a preços inferiores aos ofertados pela Saint-Gobain. A peticionária anexou documentos relacionados ao ditame licitatório denotando os valores ofertados pelas empresas participantes e o tipo de produto ofertado. Ao final da manifestação, a empresa destacou que havia apresentado provas factuais do comportamento desleal da importadora e que se a Saint-Gobain tivesse rebaixado mais uma vez seu preço para arrematar o pregão, o importador rebaixaria mais ainda e que tal prática desleal somente seria contida com a aplicação imediata de direitos antidumping provisórios.

Em 8 de novembro de 2018, a JSL, em resposta ao Ofício nº 01.991/2018/CGSA/Decom/Secex, protocolou manifestação destacando "que a concorrência de tubos de materiais como PFVC, PVC, aço e outros fabricados no Brasil não é o único fator que demonstra a inexistência de nexo causal entre eventuais dificuldades enfrentadas pela SGC e importações de tubos de ferro dúctil.". Instada a apresentar elementos de provas que comprovassem as alegações relacionadas a esses outros tipos de tubos, a empresa indiana destacou trechos da Nota Técnica da SDE (Secretaria de Direito Econômico) no Processo Administrativo nº 08012.004572/2007-15, de 16 de fevereiro de 2012, que, de acordo com a exportadora, evidenciaram que peticionária "enfrenta concorrência de outros fabricantes nacionais de tubos para saneamento constituídos de outros materiais que não o ferro fundido".

Na sequência, foram apresentados links de endereços eletrônicos de catálogos de fabricantes nacionais de tubos confeccionados com PVC, PFVC e aço e destacado que esses tubos atenderiam "às mesmas especificações técnicas que os tubos de ferro dúctil, sendo demandados por Companhias Estaduais ou Municipais de água e esgoto para obras de saneamento". A exportadora também apresentou o estudo intitulado "Consultoria para Comparativos de Implantação de Linhas Sobre Pressão para Sistemas de Infraestrutura Hidráulica - Volume 01" produzido pelo Sistemas Urbanos Engenharia Ltda. em resposta à consulta da Associação Brasileira de Tubos Poliolefinicos e Sistemas - ABPE. A manifestação informou que o estudo teria destacado as vantagens e desvantagens de tubos para saneamento de ferro fundido, aço carbono, PVC tradicional, PVC PBA e polietileno de alta densidade (PEAD), comparando as características de cada tipo e demonstrado que eles seriam substitutos entre si.

Outro documento também apresentado e relacionado a esse estudo, de acordo com a empresa indiana, teria informado que os preços dos tubos de diferentes materiais seriam semelhantes entre si, mas que tubos de ferro tenderiam a ser mais caros. A JSL apresentou trecho isolado da Nota Técnica SABESP 021/2017 e mencionou que tal normativa estabeleceria especificações técnicas para projetos de sistemas de água e esgotos e que tais projetos poderiam se valer tanto de tubos de aço quanto de outros materiais, desde que cumprissem requisitos de espessura e diâmetro. Na sequência, a empresa indiana mencionou ter restado claro que a partir dos elementos apresentados, os tubos de ferro fundido, PRFV, PVC e aço carbono, mesmo não compartilhando características físico-químicas idênticas, serviriam às mesmas aplicações, ofertados com especificações técnicas semelhantes para o atendimento da mesma demanda: obras de saneamento realizadas por companhias de água e esgoto.

Ademais, foi apontado que os tubos de ferro fundido da peticionária não possuíam características que os tornassem "únicos dentre os tubos de outros materiais" e por isso enfrentariam a concorrência de fabricantes de outros tipos de tubos para saneamento. No intuito de evidenciar a concorrência direta entre os tubos de ferro fundido e os tubos de outros materiais, a JSL apresentou documentos relativos ao edital do Pregão nº 146/2016 da Companhia Catarinense de Água e Saneamento - CASAN, realizado em janeiro de 2017, para aquisição de tubos de 900 a 1.000 mm. A empresa indiana apresentou tais documentos para ilustrar a "derrota da SGC por outro fabricante nacional em certame público". Foi informado que a cláusula 6.2.4.1 do referido edital teria estabelecido que seriam aceitos tubos de ferro fundido, que haviam sido utilizados no Termo de Referência do projeto, ou "outro tipo de material, contanto que seja compatível com o projeto de engenharia contemplado no Termo de Referência". A ata do referido certame também foi anexada aos autos e, de acordo com a manifestação, evidenciou que a empresa produtora de tubos de aço carbono (Centervall Industrial Ltda.) ofertou o lance mais barato e venceu a disputa sobre a peticionária. Ainda com relação ao certame da CASAN, foi destacado que: o lance inicial da peticionária teria representado mais de 30% de sua receita líquida de P5; que a vencedora do certame não teria sido uma importadora de tubos de ferro fundido das origens investigadas, mas sim uma fabricante nacional de tubos para saneamento de outro material que não ferro fundido e que a peticionária esteve durante o período investigado sob pressão competitiva de fabricantes nacionais de tubos de outros materiais e que tal pressão impactou mais seu desempenho do que as importações sob análise.

A JSL ainda informou que a peticionária havia apresentado uma representação perante o Tribunal de Contas da União (TCU) alegando que a CASAN não poderia ter aceitado a participação de produtores de tubos de outros materiais que não ferro fundido, visto que este material havia embasado o projeto da obra a ser realizada (Termo de Referência). De acordo com a manifestação, após suspender os efeitos do pregão, o TCU arquivou a representação "por não encontrar justificativas técnicas para que o certame não pudesse admitir tubos de materiais que não o ferro fundido, reconhecendo que se tratam de produtos substitutos e que sua admissão em certame público seria benéfica à Administração, conforme o Acórdão nº 58/2018".

A empresa indiana anexou aos autos o "Estudo de Viabilidade Técnico-Econômico-Ambiental" apresentado pela CASAN no âmbito da representação no TCU e destacou que o referido estudo havia concluído que tubos de ferro fundido e tubos de aço carbono atenderiam à concepção do projeto em questão, "mesmo que seu procedimento construtivo e condições operacionais não sejam idênticos". Ao final do documento, a empresa concluiu que os tubos de outros materiais (PVC, PFVC e aço carbono) competem com tubos de ferro fundido no seguimento de saneamento básico, pois, possuem mesmos usos e aplicações, características técnicas semelhantes e são adquiridos pelas mesmas empresas que lhes dão idêntica destinação. Ademais, destacou que a rivalidade entre esses tipos de tubos foi suficiente para disciplinar os preços da peticionária e afetar seu faturamento e margens.

Em 13 de novembro de 2018, em resposta ao Ofício nº 01.989/2018/CGSA/Decom/Secex, a Hidroluna afirmou que os tubos de PVC, aço carbono e PRFV, apesar de possuírem matérias-primas distintas entre si, possuem características físico-químicas adequadas para substituir os tubos de ferro fundido, sendo tal substituição umas das causas da redução de vendas da peticionária no mercado interno. Foi citado como exemplo um projeto que prevê o uso de tubos de PVC, no qual não seria nem aberta a possibilidade para lances relativos a tubos de ferro fundido em decorrência do preço do PVC ser muito inferior. Foi apontado que esses dois tipos de tubos, além do PEAD e PFRV, seriam concorrentes entre si em "projetos de até 1,6 MPA". A empresa apresentou um gráfico contendo "evolução dos dados de compra da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo - SABESP", no qual foi evidenciado que a SABESP foi aumentando gradativamente a aquisição de tubos de PVC e PEAD de 2010 a 2015 e de 2016 a 2018. As aquisições de tubos de ferro fundido no período de 2010 a 2018 apresentou bastante oscilação. A importadora destacou que em 2015, em relação a 2014, a SABESP reduziu sua compra de tubos ferro fundido quase a metade e aumentou sua aquisição de tubos de PVC e PEAD. Foi afirmado que a COPASA também teria aumentado sua demanda por tubos de PVC e diminuído as aquisições de tubos de ferro fundido.

Em 20 de julho de 2018 foi anexado aos autos e mencionado na manifestação parte de Nota Técnica em que a SABESP informa à Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda sobre a possibilidade de substituição, em sua totalidade, dos tubos de ferro fundidos em "obras e na manutenção de redes". Foi informado que em casos específicos e a depender das condições, quando previsto nos projetos, seria possível a utilização de tubos de aço carbono, PVC ou PEAD.

Foi apresentado também o relatório relativo à "Consultoria para Comparativos de Implantação de Linhas sobre Pressão para Sistemas de Infraestrutura Hidráulica", que de acordo com a manifestação, comparou as características de tubos para saneamento de ferro fundido, aço carbono, PVC tradicional, PBA e PEAD, destacando suas vantagens e desvantagens no processo de substituição desses produtos um pelo outro.

A empresa Tubos Ipiranga apresentou manifestação de teor idêntico ao apresentado pela empresa Hidroluna em resposta aos ofícios nºs 01.989/2018/CGSA/Decom/Secex e 01.990/2018/CGSA/Decom/Secex de 24 de outubro de 2018.

Em 23 de novembro de 2018, em manifestação para contrapor os argumentos apresentados pela JSL relativos ao Processo Administrativo nº 08012.004572/2007-15, no âmbito do CADE, a petição de defesa destacou que referido processo administrativo, que buscou averiguar práticas anti-concorrenciais da Saint-Gobain no mercado de tubos e conexões para transporte de água e esgoto, teve como decisão final o arquivamento do processo após o relator ter declarado não haver evidências de práticas anticompetitivas por parte da peticionária. Nesse sentido, foi dada ênfase que o CADE "chancelou a inexistência de infração em qualquer conduta praticada pela SGC", destacando que a empresa não teria poder para estabelecer níveis de preço, impedir a participação de concorrentes e não causaria maior ônus aos cofres públicos e consumidores nas licitações da área de saneamento.

Na sequência, a peticionária teceu comentários acerca da margem de dumping preliminar da JSL, mencionando sua influência nos preços praticados pela indiana, que levariam "o comprador a dar preferência ao produto importado", e destacou que as importações investigadas exerceriam sim pressão sobre os preços da Saint-Gobain, pois sua penetração no mercado foi significativa.

Com relação à alegação de que a participação dos produtos importados seria significativamente reduzida no mercado brasileiro em decorrência das normas nacionais e da proeminência das compras por licitações públicas, a peticionária destacou que a JSL é representada no Brasil pela Hidroluna e Tubos Ipiranga e que tais importadores seriam bastante ativos em certames licitatórios. Para tanto, foram apresentados o somatório dos valores ofertados pelas duas empresas em licitações de 2017 e 2018 nos quais foram oferecidos tubos da Jindal. Ademais, o documento informou que os editais permitiriam a utilização de normas internacionais, desde que atendam o requerido pelo licitante. As alegações de que os preços da peticionária seriam independentes dos preços dos produtos investigados e de que tais produtos importados não exerceriam pressão nos preços da indústria doméstica foram categorizados como argumentos "jogados ao léu" à medida em que os preços ofertados em licitações são determinantes nesses certames e o menor preço vence o procedimento. Causou estranheza à peticionária tais colocações pois seria evidente que seus preços concorreriam com os dos produtos investigados.

A Saint-Gobain apresentou excertos do parecer de determinação preliminar nos quais foram comparados os preços médios CIF e a quantidade importada das origens investigadas, por período, com seus preços praticados e destacou "que reduções dos preços médios dos produtos importados denunciados provocaram o crescimento das importações, e, portanto, existe estreita correlação entre o preço e o comportamento das importações".

Acerca dos argumentos sobre o dano apresentado pela empresa ter sido decorrente da competição, no mercado doméstico, com tubos nacionais de outros tipos de materiais, foi posto pela Saint-Gobain que não existe rivalidade entre esses tubos no mercado doméstico. A empresa esclareceu que para qualquer aplicação no saneamento, água ou esgoto, a obra a ser executada (adutoras ou redes de esgoto), seria necessária a realização de estudo técnico de engenharia que percorre "desde o nascimento da necessidade até a decisão técnica de engenharia e materiais a serem utilizados, passando por estudo detalhado de viabilidade econômica e características de cada material". Não seria incomum a utilização de diferentes tipos de materiais em partes diferentes de uma mesma obra, tendo sido cada material escolhido pelas suas características técnicas e custos de compra, instalação, manutenção e etc. Nesse sentido, destacou a empresa, após o estudo de viabilidade técnico, econômico e financeira de uma obra, não haveria mais espaço para se tratar de substituições, pois caso houvesse, seria necessário recomençar/refazer todas as análises de projeto para se verificar se as substituições propostas seriam técnica e economicamente viáveis. Como fundamento para suas alegações, a empresa apresentou fluxograma e espiral que resumem as fases de um projeto de instalação hidráulica. Com relação ao estudo apresentado pela JSL sobre a utilização de tubos fabricados com PEAD e outros materiais, a Saint-Gobain, que considerou "ser o trabalho de maneira geral tendencioso ao PEAD", teceu as seguintes considerações:

a) Uso de conexões (curvas): foi destacado que o estudo havia escolhido um trecho de obra sinuoso para realizar a análise o que geraria aumento de custos com materiais no caso de utilização de tubos de ferro fundido e aço. A peticionária observou que a "boa engenharia" evita traçados sinuosos; que não foi realizada otimização do traçado com as deflexões de cada bolsa dos tubos de ferro fundido, no intuito de se evitar tais curvas e que o uso de conexões de 90 graus (curvas), para os diâmetros analisados, seria "tão fora das boas práticas de engenharia", que a empresa, por não existir aplicação, não fabrica essas curvas com esses diâmetros.

b) Altura de recobrimento: os tubos de ferro fundido poderiam trabalhar com alturas de recobrimento por volta de 80 cm, o que reduziria os custos com escavações e aterros. No entanto, o estudo teria contemplado alturas de recobrimentos que não corresponderiam a realidade, em torno de 1,3 m, 2 m e 3 m. Por ser semirrígido, os tubos de ferro fundido não poderiam ser colocados na mesma situação que tubos de materiais flexíveis, como os de plásticos.

c) Assentamento: para tubos de ferro fundido, não há a necessidade de realização de assentamento de leito de areia e tal gasto foi adicionado com a finalidade de aumentar o "custo de instalação de forma fantasiosa e desnecessária".

d) Pressão de serviço: foi adotada no estudo pressão de 50 MCA (Metros de Coluna d'Água), que normalmente seria uma pressão de fim de rede. Nesse sentido, o tubo de PEAD poderia possuir paredes finas, o que não prejudicaria muito seu diâmetro interno quando comparado ao de ferro fundido. Em condições normais de projetos para sistemas de adução de água, destacou a peticionária, as pressões seriam bem mais elevadas, em torno de 250 MCA, e nesses casos, as paredes dos tubos de PEAD seriam tão mais espessas que as comparações dos diâmetros internos úteis levariam "a diferenças de um DN (diâmetro nominal) para que a comparação de velocidade e custo de energia" fossem adequadas. Em algumas situações, por exemplo, a equivalência hidráulica entre um tubo de ferro fundido de DN 300 seria um de PEAD de DN400.

e) Rebaixamento de lençol: para quase todos os materiais o rebaixamento de lençol seria considerado, mas para os tubos de ferro fundido, na maioria das vezes não seria necessário em decorrência de não se atingir o lençol freático, pois a altura de recobrimento para esses tubos seria de ordem de 80 cm e, para os demais materiais, as valas seriam de 2 ou 3 metros de profundidade.

Ainda com relação ao estudo, foi destacado que teoricamente, todos os produtos seriam aplicáveis, porém, em termos práticos, a utilização de tubulações em PEAD não apareceria como soluções nos estudos de empreendimentos das SABESP e que para adutoras, sub adutoras e redes, poderiam ser aplicados somente tubos de ferro fundido, aço e PVC.

Foi anexado aos autos o Parecer Técnico nº 25/2004 confeccionado pelo Professor Doutor Edmundo Koelle e intitulado "OS MATERIAIS E A INSTALAÇÃO DAS TUBULAÇÕES PARA O TRANSPORTE DE ÁGUA E ESGOTOS (ÊNFASE PARA OS TUBOS PLÁSTICOS)". De acordo com a Saint-Gobain, o parecer mencionado apresentou diferenças significativas entre projetos de materiais plásticos e metálicos, sendo o principal o efeito creeping, que seria mais possível de ocorrer em materiais plásticos.

Com relação ao Edital do Pregão nº 146/2016 da CASAN, a peticionária registrou que esse certame deveria ser considerado um caso isolado e excepcional, pois desobedeceu às leis de licitações quando não definiu claramente o objeto a ser contratado e feriu a isonomia dos concorrentes ao permitir ofertas de materiais diferentes, tanto em composição quanto em custo, mesmo com a possibilidade de serem "adotados como solução de engenharia anterior ao estudo de projeto de engenharia". Mencionou-se que o custo global da obra, envolvendo material e instalação, será bem superior do que seria pela utilização do tubo de aço em detrimento do tubo de ferro fundido.

Acerca da diferença entre o lance inicial e o lance final da peticionária nesse certame, a empresa destacou que a diferença apontada como gritante, de R\$ 5 milhões, seria 4 vezes inferior quando comparada à diferença (R\$ 20,2 milhões) entre o lance inicial e final da empresa Tubos Ipiranga no certame 077/2018 da CESAN - Companhia Espírito Santense de Saneamento, conforme informações acostadas aos autos anteriormente. Ainda sobre o edital da CASAN, a Saint-Gobain enfatizou que as alegações apresentadas pela Jindal seriam sem fundamento e também que comprovou, com base em documentos sólidos incluídos no processo, que não houve fornecimento de tubos pela Centerval até o momento de protocolo da manifestação, pois o pregão não havia sido homologado e, por isso, o contrato não foi assinado. Foi pontuado pela peticionária que a perda de receita de vendas na ordem de 30% de sua receita líquida, em P5, mencionada pela empresa indiana como efeito da derrota nesse certame da CASAN levou em consideração o valor bruto da oferta da Saint-Gobain, sem a necessária redução dos valores com impostos, frete, descarga de material, entre outras. A empresa enfatizou que não sofreu nenhum prejuízo, a não ser as custas advocatícias relacionadas com o processo no TCU contra o referido certame, "pois o prejuízo material derivado da citada venda, bem como entrega dos produtos licitados, só pode ser medido após o produto atingir o mercado, o que não aconteceu até esta data".

A empresa reiterou o conteúdo de manifestação anterior sobre questões correlacionadas à defesa da concorrência e ao CADE.

Em 23 de novembro de 2018, novamente a Saint-Gobain apresentou seus comentários em relação ao estudo comparativo, apontado como tendencioso, entre tubos de PEAD e os confeccionados por outros materiais, como ferro fundido e aço. Foi também repisado os demais argumentos relacionados a substituição de tubos de ferro fundido pelos confeccionados por outros tipos de materiais. Repetiu-se, ainda, os dados apresentados em manifestações anteriores que evidenciaram os montantes relacionados às ofertas públicas de tubos de ferro fundido produzidos pela Jindal e revendidos pela Hidroluna e Tubos Ipiranga para demonstrar questões como participação dos produtos em licitações públicas, penetração dos produtos, mesmo com a existência de normas nacionais a serem observadas e que a competição entre os produtos nacionais e importados seriam na base do menor preço ofertado.

No tocante ao ofício enviado pela SABESP à Coordenação Geral de Políticas Comerciais e Investimentos do antigo Ministério da Fazenda, a peticionária enfatizou que a resposta apresentada condicionou a utilização de outros materiais a casos específicos e em condições adequadas, desde que previstos nos projetos. A substituição de produtos, destacou a Saint-Gobain, antes do projeto ser concluído é e sempre foi possível e a empresa "se criou neste ambiente competitivo e se mantém viva num mercado de multiprodutos". A empresa mencionou que seu foco seria o custo global da obra e que apesar do custo dos outros tipos de tubos ser inferior, o custo global da obra, analisando o custo com produto e instalação da linha, quando utilizado o ferro fundido acaba sendo mais econômico, quando observadas as normas de assentamento previstas em projeto de engenharia. A empresa apresentou fluxograma com exemplo das diferenças entre os tubos de ferro fundido e os de aço carbono. Foi apontado pela peticionária que as planilhas de custo de obras e serviços de engenharia das principais companhias de saneamento do Brasil evidenciariam as diferenças de custo de assentamento entre os tubos de diversos tipos de materiais e apresentou um exemplo entre os custos envolvendo aço carbono e ferro fundido. Após a apresentação de estudos de viabilidade econômica para tubos de ferro fundido e de aço carbono, a Saint-Gobain concluiu que apesar do preço unitário do tubo de aço carbono poder ser inferior ao do tubo de ferro fundido, ao se adicionar os custos de assentamento, montagem e de proteção catódica, o custo instalação dos tubos de aço torna-se superior ao dos tubos de ferro fundido. Assim, numa licitação, se o licitante considerar apenas o custo do tubo, um tubo de aço carbono terá um preço inferior ao de ferro fundido e poderá ser declarado vencedor da licitação. Acontece, porém, que o licitante pagará mais pelo produto quando o tubo for colocado na obra, caso clássico do ocorrido com o Pregão CASAN 146/2016, contestado judicialmente pela Saint-Gobain.

Sobre o pregão nº 146/2016 da CASAN, a peticionária destacou que embora os tubos de aço carbono e de ferro fundido possam ser utilizados para a mesma aplicação, eles não seriam compatíveis quanto às normas e metodologias construtivas. Foi apontado que o valor da proposta da empresa de engenharia para execução da obra da CASAN, acrescidos dos custos de aquisição dos tubos de aço carbono, foi "superior àquele ofertado pela SGC no pregão inicial, o que reforça a importância do estudo de viabilidade econômica, desprezado nessa licitação". Ademais, a empresa mencionou que a opção pelos tubos de ferro fundido traria maior economicidade (R\$ 34,2 milhões) para o Estado de Santa Catarina, para a referida obra, em decorrência dos custos inferiores de instalação.

Novamente, a peticionária apresentou seus comentários sobre a correlação entre seus preços e os preços dos produtos investigados, focando na existência de nexo de causalidade entre tal importação a preço de dumping e o dano sustentado pela empresa brasileira e solicitou a imposição de direitos definitivos ao final não investigação.

Em 13 de dezembro de 2018 a JSL apresentou manifestação na qual questionou que a Saint-Gobain não teria demonstrado que as importações exerceriam pressão efetiva sobre seus preços, pois as importações ocupam apenas uma fatia do mercado que nunca atingiu valores significativos e porque os tubos de ferro fundido importados não competiriam diretamente com os produtos da indústria doméstica, meramente disputando uma franja de mercado pequena que é receptiva a importações. Citando análise do CADE, a JSL afirmou que as importações não pressionariam os preços da indústria doméstica devido a características do mercado como diferenças entre normas técnicas nacionais e estrangeiras e compras serem majoritariamente realizadas por órgãos públicos, que não poderiam ativamente buscar fornecedores estrangeiros.

Argumentou também que as eventuais dificuldades enfrentadas pela peticionária seriam explicadas pela forte contração da demanda doméstica devido à redução de investimentos em obras de saneamento e reiterou os argumentos de que a Saint-Gobain concorreria com fabricantes nacionais de tubos de outros materiais que limitariam sua capacidade de repassar aumentos de custos e manter margens de lucratividade.

Em sua manifestação final, protocolada em 18 de fevereiro de 2019, a JSL reiterou que as importações não exerceriam pressão efetiva sobre os preços da indústria doméstica devido ao baixo volume das mesmas e à alta participação das vendas da Saint-Gobain no mercado brasileiro de tubos de ferro fundido. A empresa novamente citou as análises desenvolvidas pelo CADE para afirmar que baixas taxas de penetração de importações evidenciariam que não existiriam concorrência efetiva entre produtos importados e nacionais.

A JSL também alegou que o dano causado pela indústria doméstica seria causado pela forte contração da demanda doméstica e que não seria possível que a indústria doméstica mantivesse suas margens de lucros em um mercado que passa pelas condições de forte contração de demanda. Foram reiterados ainda os argumentos de que a Saint-Gobain competiria com fabricantes nacionais de tubos de outros materiais, o que limitaria sua capacidade de repassar aumentos de custos e manter margens de lucratividade. Segundo a exportadora, a autoridade investigadora teria deixado de considerar a concorrência com esses produtos e falhado em abordar as verdadeiras condições do mercado de modo.

De acordo com a JSL, a oscilação de 4% na participação da Saint-Gobain em relação às vendas totais entre P1 e P5 seria explicada pela concorrência sofrida de fabricantes nacionais de tubos de outros materiais e também como mera fase de recuperação após o incêndio na planta em P2. Outra explicação possível seria o comportamento aleatório do mercado, pois não existiria mercado com participação perfeitamente estática ao longo do tempo. Observe-se que na mesma data a JSG apresentou alegações finais contendo os mesmos argumentos da JSL.

Em manifestação final protocolada em 18 de fevereiro de 2019, a Saint-Gobain fez breve exposição de seus indicadores de dano e do exame de não-atribuição e discordou dos cálculos das despesas operacionais unitárias no exercício do item 7.2.3. Segundo a empresa, embora tenha ocorrido uma redução das vendas internas, o produto similar nacional não teria absorvido montantes adicionais de despesas operacionais e a indústria doméstica teria sido capaz de promover uma redução gradual do nível dessas despesas. Para a Saint-Gobain, a autoridade deveria ter mantido o menor nível das despesas operacionais observadas, o que ocorreu em P4, e não recalculado as despesas com base nos números ajustados. Apesar da sugestão do ajuste, a empresa alegou que a nova metodologia apenas confirmaria as conclusões já alcançadas pela autoridade investigadora.

Em 18 de fevereiro de 2019 a Hidroluna apresentou manifestação final na qual reiterou os argumentos apresentados nas manifestações anteriores. Foram também apresentados argumentos relativos à análise de interesse público que não serão discutidos nesse documento por serem objeto de processo próprio. Em suma, a empresa argumentou que a aplicação de qualquer medida acarretaria: na manutenção de um único produtor

monopolista; facilitaria ao fornecedor nacional ditar os preços e restringir o mercado e a realização das obras públicas; impactaria a cadeia produtiva, acarretaria num aumento de prazo para entrega dos produtos; garantiria à indústria doméstica o aumento de preços sem balizas de contenção, poderia provocar desabastecimento diante da falta do produto; colocaria a Saint-Gobain no controle vertical da cadeia de produção, como monopolista; poderia causar atrasos na realização ou continuidade das obras de saneamento e poderia aumentar o custo total para o estado. Na mesma data a Hidroluna apresentou manifestação com conteúdo semelhante, mas em nome do importador Tubos Ipiranga.

#### 7.4 Dos comentários da SDCOM acerca das manifestações

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

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

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

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

Em relação ao argumento de que as importações não exerceriam pressão sobre os preços da indústria doméstica, considera-se que a pressão certamente existe pois, devido às características do mercado de tubos de ferro fundido, que é dominado pelas licitações, basta que um importador ofereça tubos a preços subcotados em qualquer pregão que a Saint-Gobain participe para que esta se veja forçada a baixar seus preços até atingir um nível que comprometa suas margens.

Com relação aos argumentos de que o dano experimentado pela Saint-Gobain seria decorrente da redução das obras de saneamento e da contração da demanda interna, faz-se referência à análise contida no item 7.2.3, que trata da contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo. Nesse item restou demonstrado que mesmo que o mercado não tivesse se contraído a indústria doméstica ainda experimentaria os efeitos danosos das importações a preço de dumping.

Já em relação à possibilidade de substituição dos tubos de ferro fundido por tubos de outros materiais, conforme informações e documentos apresentados nos autos, em casos específicos e a depender das condições, quando previsto nos projetos, pode ser possível utilizar tubos de outros materiais em obras de saneamento, porém a substituição não é automática e direta e, no caso de licitações públicas, deve estar prevista em edital. Segundo a própria a Saint-Gobain, a substituição de produtos antes do projeto ser concluído é e sempre foi possível.

De toda forma, mesmo que possa haver alguma substituição dos tubos de ferro fundido por tubos de outros materiais, esta seria sentida não somente pelo produtor doméstico, mas sim por todo o mercado de tubos de ferro fundido como uma contração na demanda. Assim, faz-se novamente referência aos exercícios contidos no item 7.2.3 documento, que tratam da contração da demanda e que concluíram que mesmo que não houvesse contração da demanda a indústria doméstica ainda sentiria os efeitos danosos das importações a preço de dumping.

A respeito da solicitação da Saint-Gobain para que o exercício do item 7.2.3 fosse feito fixando-se as despesas operacionais no menor nível observado, destaque-se que a subsecretaria considerou mais adequado recalculá-las a despesa operacional utilizando a mesma metodologia empregada pela empresa para reportar tais despesas.

#### 7.5 Da conclusão sobre a causalidade

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

#### 8 DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

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

Em resposta ao questionário do importador, a Hidroluna alegou que a Saint-Gobain não permitiria que revendedoras especializadas participassem de licitações ofertando sua marca e que a compra da Cia. Metalúrgica Barbará e da Cia. do Ferro Brasileiro pela indústria doméstica encerrou as possibilidades de competição interna no mercado brasileiro. A importadora destacou que a peticionária atuaria de maneira monopolista no Brasil no segmento de tubos de ferro fundido para canalização e que tal monopólio geraria segurança e uma espécie de blindagem que se refletiria na não negociação de preços e na oferta de produtos com prazos que variam de 260 a 300 dias, "não suprimindo, portanto, a demanda brasileira de maneira adequada.". Foi mencionado que em decorrência dos prazos de entrega

#### 10 DA RECOMENDAÇÃO

Uma vez verificada a existência de dumping nas exportações de tubos de ferro fundido de China, Emirados Árabes Unidos e Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, a SDCOM propõe a aplicação de medida antidumping definitiva, por um período de até cinco anos, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes a seguir especificados:

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	Shandong Ductile Iron Pipes Co., Ltd	804,78
	Angang Group Yongtong Ductile Cast Iron Pipe Co.,Ltd.	804,78
	Xinxing Ductile Iron Pipes Co.,Ltd	804,78
	Shandong Ductile Iron Pipes Co., Ltd	804,78
	Demais	804,78
Emirados Árabes Unidos	Jindal Saw Gulf L.L.C.	245,03
	Demais	939,80
Índia	Jindal Saw Limited	102,12
	Electrosteel Castings Limited	1.166,61
	Demais	1.166,61

No caso da China, houve seleção com fulcro no art. 28, II, do Decreto no 8.058, de 2013. Porém, como não houve resposta por parte dos produtores/exportadores selecionados, o direito proposto baseou-se na melhor informação disponível, a saber, a margem de dumping absoluta apurada conforme item 4.3.1. O mesmo direito foi proposto para as demais empresas não selecionadas e para as não identificadas.

No que se refere aos Emirados Árabes Unidos, tendo em vista que a subcotação foi superior à margem de dumping calculada para a empresa, atribuiu-se à JSG direito antidumping específico de acordo com a margem de dumping apurada conforme item 4.3.2.1.6 deste documento. Para as demais empresas não identificadas o direito proposto correspondeu à margem de dumping absoluta apurada conforme item 4.3.2.2.

Já para a Índia, atribuiu-se direito antidumping específico à JSL de acordo com a margem de dumping calculada conforme item 4.3.3.1.9 deste documento. Observe-se que a subcotação calculada no item 9.2 foi superior à margem de dumping apurada no item supramencionado. A empresa Electrosteel Castings Limited foi identificada e selecionada para responder ao questionário, mas não apresentou resposta, motivo pelo qual foi atribuída a essa empresa, a título de melhor informação disponível, a margem de dumping calculada conforme item 4.3.3.2. A mesma margem foi proposta para os produtores/exportadores indianos não identificados.

oferecidos pela indústria doméstica ultrapassarem "todo e qualquer tempo aceitável", algumas empresas brasileiras de saneamento enviaram seus profissionais ao exterior para inspeção de plantas de produção de tubos de ferro fundido para viabilização de importação desses produtos. A Hidroluna afirmou que a ampliação da base de fornecedores de tubo de ferro fundido para canalização favoreceu ao início e à retomada de obras paradas no Brasil, mas demonstrou preocupação com o alto custo de importação do produto investigado.

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

#### 8.1 Dos comentários da SDCOM acerca das outras manifestações

Conforme apontado no item 6.3 deste documento, questões concorrenciais são alheias às competências legais desta Subsecretaria e não serão aqui tratadas, ainda mais em se tratando de alegações sem qualquer vinculação probatória nos autos. Ademais, informações sobre outros elementos para além dos requisitos de dumping, dano e nexos causais devem ser levados para a análise de interesse público, cujo processo tramita no SEI sob o número 19972.100136/2019-78, também em curso na SDCOM.

#### 9 DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

Nos termos do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013, direito antidumping significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de dumping apurada. De acordo com os §§ 1º e 2º do referido artigo, o direito antidumping a ser aplicado será inferior à margem de dumping sempre que um montante inferior a essa margem for suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

#### 9.1 Do produtor/exportador Jindal Saw Gulf

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações da JSG. Cabe, então, verificar se a margem de dumping apurada foi inferior à subcotação observada nas exportações da JSG para o Brasil, em P5. 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 dessa empresa, internado no mercado brasileiro.

Para o cálculo do preço da indústria doméstica considerou-se o preço ex fabrica (líquido de abatimentos, tributos e despesas de frete interno), o qual foi convertido de reais para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data de cada operação de venda. Buscou-se então ajustar os preços da indústria doméstica de modo a refletir um preço em um cenário de ausência de dano decorrente das importações a preços de dumping. Considerou-se que tal cenário ocorreu em P1, período em que a Saint-Gobain teve o maior volume de vendas e apresentou as melhores margens.

A margem operacional de P1 foi então adicionada ao CPV e às despesas operacionais incorridas em P5, ambos unitários, por meio da seguinte fórmula: preço médio ajustado da indústria doméstica em P5 = (CPV de P5 + despesas operacionais de P5) ÷ (1 - margem operacional de P1).

Obteve-se, dessa forma, preço médio ajustado de R\$ [CONFIDENCIAL] /t. Dividindo-se o mencionado preço pelo preço médio de venda de P5 (R\$ [RESTRITO] /t), obteve-se fator de ajuste equivalente a [CONFIDENCIAL]. Esse fator foi aplicado a todas as vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de forma a refletir o preço na ausência da prática desleal de comércio. O cálculo do preço ajustado da indústria doméstica foi efetuado considerando a categoria de cliente e os CODIPs exportados pela JSL e foram ponderados pelas quantidades exportadas desses respectivos CODIPs para o Brasil.

Para o cálculo dos preços internados dos produtos importados da JSG foram calculados os preços CIF médios de exportação dos seus produtos de fabricação própria, para cada categoria de cliente e CODIP, a partir dos dados informados na resposta ao questionário.

A JSG efetuou vendas nas condições de comércio FOB e CIF. Para as vendas em base FOB, buscou-se atribuir valor de frete internacional com base naqueles apurados para os produtos vendidos na condição CIF. Com relação ao seguro internacional [CONFIDENCIAL].

Para o cômputo dos preços de exportação CIF internados foram adicionados os valores relacionados ao II, ao AFRMM e às despesas de internação. Para o imposto de importação foi utilizada a alíquota vigente em P5, de 12%. O AFRMM correspondeu a 25% do valor contabilizado a título de frete internacional, quando marítimo. As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 14,2% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subcotação absoluta, ponderada por categoria de cliente e CODIP de US\$ 363,88/t (trezentos e sessenta e três dólares estadunidenses e oitenta e oito centavos por tonelada) para o produtor/exportador Jindal Saw Gulf.

#### 9.2 Do produtor/exportador Jindal Saw Limited

De maneira similar ao realizado no item 9.1 o cálculo do preço ajustado da indústria doméstica foi efetuado considerando a categoria de cliente e os CODIPs exportados pela JSL e foram ponderados pelas quantidades exportadas desses CODIPs para o Brasil.

A JSL efetuou vendas nas condições de comércio FOB e CIF. Para as vendas em base FOB, buscou-se atribuir valor de frete internacional com base naqueles apurados para os produtos vendidos na condição CIF. Com relação ao seguro internacional [CONFIDENCIAL].

Para o cômputo dos preços de exportação CIF internados foram adicionados os valores relacionados ao II, ao AFRMM e às despesas de internação. Para o imposto de importação foi utilizada a alíquota vigente em P5, de 12%. O AFRMM correspondeu a 25% do valor contabilizado a título de frete internacional, quando marítimo. As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 14,2% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subcotação absoluta, ponderada por categoria de cliente e CODIP de US\$ 763,21/t (setecentos e sessenta e três dólares estadunidenses e vinte e um centavos por tonelada) para o produtor/exportador Jindal Saw Limited.

## 1. RELATÓRIO

O presente documento apresenta as conclusões advindas do processo de avaliação de interesse público referente à possível aplicação de medidas antidumping sobre as importações brasileiras de tubos de ferro fundido para canalização, comumente classificados no item 7303.00.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul ("NCM"), originárias da China, Emirados Árabes Unidos (EAU) e Índia - investigação original.

Importante mencionar que os Decretos nº 9.679, de 2 de janeiro de 2019, e nº 9.745/2019, de 8 de abril de 2019, alteraram a estrutura regimental do Ministério da Economia, atribuindo competência a esta SDCOM para exercer as atividades de Secretaria do Grupo de Interesse Público ("GTIP"), até então exercidas pela Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda ("SAIN"). Mais especificamente, o art. 96, XVIII, do Decreto nº 9.745/2019 prevê, como competência da SDCOM, propor a suspensão ou alteração de aplicação de medidas antidumping ou compensatórias em razão de interesse público.

## Instauração da avaliação de interesse público

Em 11 de dezembro de 2018, as pleiteantes Tubos Ipiranga Indústria e Comercio Ltda. ("Tubos Ipiranga"), Hidroluna Materiais para Saneamento Ltda. ("Hidroluna"), Jindal Saw Limited (Índia) ("Jindal Índia") e Jindal Saw Gulf Llc (Emirados Árabes Unidos) ("Jindal EAU") protocolaram pedido de instauração de avaliação de interesse público relativo à investigação antidumping em andamento sobre as importações de tubos de ferro fundido, originárias da República Popular da China, Emirados Árabes Unidos e Índia.

Em resumo, as pleiteantes da avaliação de interesse público apresentaram os seguintes argumentos:

a) A não aplicação da medida permitiria maior disponibilidade do produto no mercado e agilidade para as obras públicas, partindo do pressuposto de que a indústria doméstica não seria capaz de atender à demanda nacional.

b) Os tubos da exportadora Jindal seriam similares, mas superiores aos da produtora doméstica, por serem fabricados com modernas tecnologias.

c) Os tubos importados teriam maior espessura, o que garantiria maior durabilidade ao produto, representando economia aos cofres públicos, já que reparos e trocas seriam menos frequentes.

d) A manutenção do produto importado no mercado brasileiro serviria ao interesse público, pois garantiria redução dos preços em licitações, evitando o monopólio e estimulando a competitividade.

e) A aplicação da medida (i) permitiria ao fornecedor nacional ditar os preços e restringir o mercado e a realização de obras públicas, (ii) impactaria a cadeia produtiva, (iii) aumentaria o prazo para entrega dos produtos, (iv) acarretaria desabastecimento diante da falta do produto e (v) aumentaria o custo total das obras de saneamento para o Estado.

f) As informações prestadas pelas agências de saneamento e empresas de engenharia apontariam para uma redução do preço dos tubos de ferro fundido na ordem de 23% após a entrada do produto importado.

Ademais, as pleiteantes apresentaram cartas de manifestação, em favor da não aplicação da medida, apresentadas pelas seguintes empresas: Construtora Granito; AP de Oliveira ME; AVK Válvulas do Brasil Ltda.; Cembra Engenharia; Copasa; Hidroferpaulo Ltda.; Marcos Projetos e Construções Ltda.; SOS Dúctil Pipes do Brasil Comércio, Importação, Exportação e Representação Comercial Ltda.; Trix Engenharia Civil Ltda.; Angolini & Angolini Ltda.; Caesb; e Sabesp. Essas empresas apresentaram, basicamente, os seguintes argumentos:

a) O trabalho técnico de especificar, homologar, certificar e inspecionar as empresas estrangeiras de tubos de ferro fundido deveria ser reconhecido como elemento de interesse público.

b) A entrada das empresas estrangeiras no mercado teria viabilizado um debate técnico entre essas e as companhias de saneamento para melhoria dos controles de qualidade e uma definição mais técnica sobre a norma brasileira NBR7675.

c) O número de obras que utilizam tubos de ferro fundido teria voltado a crescer e os preços praticados no mercado teriam reduzido após a vinda das empresas estrangeiras ao mercado nacional.

d) A economia propiciada às companhias de saneamento aumentaria a possibilidade de mais investimentos no setor.

e) A limitada capacidade de produção da indústria doméstica teria levado as companhias de saneamento a mudar projetos e especificações do material.

f) O nível de qualidade dos produtos teria melhorado com as importações.

Com base nos elementos trazidos, foi elaborado o Parecer de Instauração de Interesse Público nº 1/2019, de 6 de fevereiro de 2019, que concluiu, preliminarmente, pela existência de indícios suficientes para a instauração de avaliação de interesse público, os quais deveriam ser aprofundados ao longo do processo. Os argumentos considerados foram os seguintes:

Existência do monopólio, no mercado nacional, da indústria doméstica fabricante de tubos de ferro fundido para canalização, com possíveis consequências negativas, tais como aumento de preços, redução de quantidade, qualidade e variedade, bem como o desincentivo ao desenvolvimento tecnológico.

b) Possibilidade de redução ou mesmo de eliminação da concorrência nas práticas licitatórias, em oposição à Lei nº 8.666/93 e em prejuízo das políticas públicas de saneamento básico, em um mercado já marcado por especificidades e dificuldades logísticas como aquisições por meio de longos e complexos processos de produção e comercialização.

c) Restrição das principais origens de importação de tubos de ferro, eliminando talvez o que seja o único elemento concorrencial efetivo, trazendo ademais um risco potencial de desabastecimento de tubos de ferro em caso de qualquer dificuldade encontrada pela empresa doméstica, como o ocorrido em P2, com o incêndio na fábrica, ou em caso, de aumento do número de certames licitatórios.

d) Impacto do aumento do preço dos tubos de ferro fundido sobre os orçamentos dos governos federal, estadual e municipal destinados ao saneamento básico.

Assim, em 5 de abril de 2019, foi publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) a Circular SECEX nº 19, que, com base no parecer supracitado, decidiu pela instauração do processo de avaliação de interesse público.

## Investigação antidumping original

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

Tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de tubos ferro fundido da China, dos Emirados Árabes Unidos e da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, a investigação foi iniciada por intermédio da Circular SECEX nº 18, de 7 de maio de 2018.

Em 19 de outubro de 2018, foi publicada no DOU a Circular SECEX nº 45, de 17 de outubro de 2018, por meio da qual a Secex tornou pública a conclusão por uma determinação preliminar positiva de existência de dumping nas exportações de tubos de ferro fundido das referidas origens, e de dano material à indústria doméstica.

[CONFIDENCIAL].

Como referência, os períodos utilizados na investigação de dumping foram os seguintes:

P1 - outubro de 2012 a setembro de 2013;  
P2 - outubro de 2013 a setembro de 2014;  
P3 - outubro de 2014 a setembro de 2015;  
P4 - outubro de 2015 a setembro de 2016;  
P5 - outubro de 2016 a setembro de 2017.

Ao final, tendo sido verificada a existência de dumping nas exportações de tubos de ferro fundido de China, Emirados Árabes Unidos e Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, o Departamento de Defesa Comercial (Decom) propôs a aplicação de medida antidumping definitiva, por um período de até cinco anos, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes a seguir especificados:

País	Produtor/Exportador	Medidas Antidumping Definitiva (US\$/t)
China	Shandong Ductile Iron Pipes Co., Ltd	804,78
	Angang Group Yongtong Ductile Cast Iron Pipe Co.,Ltd.	804,78
	Xinxing Ductile Iron Pipes Co.,Ltd	804,78
	Shandong Ductile Iron Pipes Co., Ltd	804,78
	Demais	804,78
Emirados Árabes Unidos	Jindal Saw Gulf L.L.C.	245,03
	Demais	939,80
Índia	Jindal Saw Limited	102,12
	Electrosteel Castings Limited	1.166,61
	Demais	1.166,61

## Habilitações e manifestações das partes interessadas

Após a instauração do processo de avaliação de interesse público, foram oficiadas empresas potencialmente interessadas, incluindo importadores e consumidores, quais sejam: Angolini & Angolini Ltda.; Atitubos Comercial de Aços Ltda.; AVK - Válvulas do Brasil Ltda.; Casa Tognini Materiais Hidráulicos e Sanitários Ltda.; Companhia Industrial de Cimento Apodi; Construtora Elevação Ltda.; Copersan EIRELI; Good Steel Comércio Internacional Ltda.; Hidroluna Materiais para Saneamento Ltda.; RF Comercial e Industrial de Tubos Ltda.; S.O.S Ductil Pipes do Brasil Comércio, Importação, Exportação e Representação comercial Ltda.; Salvati Saneamento Básico Ltda.; Trix Engenharia Civil Ltda.; Tubos Ipiranga Indústria e Comércio Ltda.; Caema - Companhia de Saneamento Ambiental do Maranhão; Caer - Companhia de Águas e Esgotos de Roraima; Caerd - Companhia de Águas e Esgotos do Estado de Rondônia; Caern - Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte; Caesa - Companhia de Água e Esgoto do Amapá; Caesb - Companhia de Saneamento Ambiental do Distrito Federal; Cagece - Companhia de Água e Esgoto do Ceará; Cagepa - Companhia de Água e Esgotos da Paraíba; Casal - Companhia de Saneamento de Alagoas; Casan - Companhia Catarinense de Águas e Saneamento; Cedae - Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro; Cesan - Companhia Espírito Santense de Saneamento; Copasa - Companhia de Saneamento de Minas Gerais, Corsan - Companhia Riograndense de Saneamento; Depasa - Departamento Estadual de Pavimentação e Saneamento; Sanesul - Empresa de Saneamento de Mato Grosso do Sul; além da fabricante nacional, SGC.

Além das próprias peticionárias, Hidroluna e Tubos Ipiranga, que foram incluídas como destinatárias do Ofício Circular SEI nº 4/2019/CGIP/SDCOM/SECEX/SECINT-ME, para terem ciência do Anexo III enviado com orientação sugestiva de elementos a serem abordados nas manifestações, a outra única empresa a se habilitar no processo foi a peticionária da medida de defesa comercial, SGC.

A Construtora Elevação Ltda. não foi considerada parte interessada, por não ter apresentado documentos que comprovavam a legitimidade dos indicados para representar a organização, conforme Ofício SEI nº 43/2019/CGIP/SDCOM/SECEX/SECINT-ME.

## 1.3.1 Manifestação pela aplicação da medida de defesa comercial

Em resumo, a SGC, ao longo da instrução processual, apresentou os seguintes argumentos:

a) Não existiria risco de desabastecimento do mercado brasileiro nem de interrupção do fornecimento por parte da produtora nacional.

b) Não haveria nos autos qualquer elemento comprobatório sobre a melhor qualidade e maior durabilidade do produto da exportadora Jindal em comparação ao da SGC.

c) Os tubos de ferro fundido poderiam ser substituídos por tubos de policloreto de polivinila ("PVC"), de aço carbono e de plástico reforçado com fibra de vidro ("PRFV").

d) Mesmo com a aplicação da medida antidumping, o preço final do produto importado continuaria a ser competitivo no mercado brasileiro, não sendo provável a total eliminação das importações.

e) A medida antidumping é recolhida aos cofres públicos no momento da importação e, portanto, não haveria prejuízo ao governo.

f) As empresas importadoras se beneficiariam dos preços de dumping e não possuiriam a intenção de repassar aos consumidores eventuais baixos preços.

g) As importações de origem indiana de tubos de ferro fundido dúctil teriam sido sobretaxadas com direitos antidumping e direitos compensatórios pela Comissão Europeia.

h) A SGC não teria poder de aumentar seus preços no mercado a seu livre arbítrio, pois produtos de outras origens, não atingidas pela investigação de dumping, poderiam entrar no Brasil, estabelecendo um limitador máximo que são os preços internacionais. Ademais, eventual aumento de preços da produtora nacional reduziria o custo-benefício de se utilizar tubos de ferro fundido nos projetos públicos de saneamento, levando à substituição por tubos de outros materiais.

## 1.3.2 Manifestação pela não aplicação da medida de defesa comercial

Em complementação à petição inicial, as pleiteantes da avaliação de interesse público apresentaram os seguintes argumentos:

a) As medidas de prevenção que visam a promover a saúde do cidadão através do fornecimento de saneamento básico são interesse público.

b) Segundo a Organização das Nações Unidas ("ONU"), cada R\$ 1,00 aplicado em coleta e tratamento de esgoto reduz em R\$ 4,00 os custos em saúde pública corretiva.

c) De acordo com dados do Sistema Nacional de Informações Sobre Saneamento ("SNIS"), referentes ao ano de 2014, o Brasil tem mais de 35 milhões de brasileiros sem o acesso ao serviço de abastecimento de água tratada e cerca de mais de 100 milhões sem coleta de esgotos.

d) Após o início do processo de investigação do dumping, algumas companhias de saneamento estariam com dificuldades para a realização das licitações, porque os importadores teriam se retirado dos certames com receio de aplicação de medida de defesa comercial, o que encareceria o produto.

Vale informar que, apesar de constar nos autos públicos disponíveis no Sistema Eletrônico de Informações do Ministério da Economia ("SEI/ME") a data de registro do documento como 06/08/2019, a referida petição foi protocolada tempestivamente, conforme a seguinte informação, também disponível no SEI:

Unidade	Observação
DAL-PROT CENTRAL	Nº Protocolo Provisório: 1565.0386.87230/2019 Data e Hora: 05/08/2019 17:58:07 Quantidade Arquivos: 1

#### Reunião Conjunta

Em 19 de agosto de 2019, foi realizada reunião conjunta entre as partes habilitadas no processo e os técnicos da SDCOM, conforme previsto no art. 10 da Portaria SECEX nº 8/2019.

Compareceram à reunião os representantes das partes habilitadas, conforme lista de presença anexada ao Processo SEI nº 19972.100136/2019-78. Foi concedido o tempo de 30 (trinta) minutos para as empresas pleiteantes da avaliação de interesse público manifestarem-se em conjunto, e o mesmo tempo para a petionária da medida antidumping. Em seguida, as partes tiveram 10 (dez) minutos para apresentar réplica.

#### 2. NATUREZA DO PRODUTO SUBMETIDO À ANÁLISE

##### 1. Característica do produto como insumo ou produto final

O produto objeto da avaliação de interesse público é o tubo de ferro fundido dúctil, acabado ou semiacabado, com extremidade que possua bolsa, ponta e/ou flange, para aplicações em água e esgoto e com diâmetros nominais de 80 a 1.200mm, com classe de espessuras de K4 a K14 ou pressões nominais PN10 a PN40, com ou sem travamentos externos e internos, com ou sem juntas elásticas ou anéis de borracha, protegidos ou não por mantas de proteção, comumente classificado no subitem 7303.00.00 da NCM, quando originários de China, EAU e Índia.

Conforme o disposto na Circular SECEX nº 45/2018, os tubos de ferro fundido para aplicação em águas (brutas, tratadas, pluviais, salgadas, etc.) são produzidos de acordo com as normas ISO2531, EN545 e NBR7675, e aqueles para aplicações em esgotos (efluentes sanitários, industriais, drenagens oleosas, vinhos, polpas de minério, rejeitos industriais, outros fluidos de processos, águas contaminadas, águas de reuso e etc.) são produzidos de acordo com as normas ISO 7186, EN598 e NBR 15420. O tubo semiacabado, por sua vez, é o tubo em que não foram completadas todas as etapas de fabricação ou acabamento, ora faltando o revestimento interno, ora o externo, o que é mais comum. Ambos produtos, tubos acabados e semiacabados de ferro fundido dúctil, são oferecidos com extremidades dos tipos ponta/bolsa, ponta/ponta, ponta/flange, bolsa/flange ou flange/flange.

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

As petionárias da avaliação de interesse público classificaram o tubo de ferro fundido como produto final imprescindível para condução de água e esgoto, amplamente utilizado por todas as companhias de saneamento básico do Brasil.

A SGC, por sua vez, definiu como produto final acabado que se destina quase exclusivamente à aplicação em águas brutas (tratadas, pluviais, salgadas e outras), bem como é utilizado para esgotos (efluentes sanitários, industriais, drenagens oleosas, vinhos, polpas de minério, rejeitos industriais, e outros fluidos de processos, águas contaminadas, águas de reuso e outros), não sendo utilizado em nenhum processo a jusante.

A esse respeito, vale recorrer à Classificação por Grandes Categorias Econômicas ("CGCE-IBGE"), uma alternativa de agregação das informações estatísticas sobre os bens industriais tanto para fins de análise como forma de divulgação sintética das estatísticas primárias. A CGCE-IBGE tem correspondência com a Classification by Broad Economic Categories in Terms of the Standard International Trade Classification ("BEC"), da Divisão de Estatísticas da ONU.

Assim, verifica-se que, fazendo a correspondência entre o código do Sistema Harmonizado 730300 e a classificação BEC, o produto submetido à análise é enquadrado no código 22 como "Insumos industriais não especificados em outra parte". Por convenção, as mercadorias constantes nessa categoria são consideradas como bens intermediários, de acordo com o que informa o CGCE-IBGE (p. 12).

Esse entendimento é corroborado pela Organização Mundial do Comércio (OMC), que, na Tabela VI.1 do relatório World Trade Statistical Review 2018, traz a seguinte definição:

D. Intermediate products include all parts and accessories as well as industrial primary and processed intermediate products. The "fuels and lubricants" category (BEC code 3) was excluded.
BEC codes 42, 53, 111, 121, 21, 22

Dessa forma, tomando como referência a classificação internacionalmente aceita, o produto submetido à análise é considerado produto intermediário a ser aplicado em obras de saneamento básico.

##### Essencialidade do produto final

Sendo o produto submetido à análise um produto intermediário, cumpre verificar se a aplicação a que se destina é considerada essencial para os usuários.

Sobre isso, as petionárias da avaliação de interesse público argumentaram que o produto é essencial para as companhias de saneamento em diversos tipos de aplicação com água e esgoto, tais como nas adutoras de água, nas estações elevatórias de água, nas linhas de recalque, nas redes de esgoto bombeado, nas estações de tratamento de água e esgoto e em toda a cadeia do saneamento básico.

Seguindo a mesma linha, a SGC destacou que o produto é utilizado para o transporte de águas e condução de esgotos, ambos essenciais à saúde dos consumidores. A essencialidade na primeira aplicação seria justificada pela necessidade de garantir a pureza da água e, na segunda aplicação, pela relevância dos controles ambientais.

A Gerência de Água e Esgoto ("GAE"), da Secretaria Nacional de Saneamento Ambiental ("SNSA"), do Ministério das Cidades, por sua vez, informou, por meio do Ofício nº 359/2018/SNSA-MCIDADES [CONFIDENCIAL] que os tubos de ferro fundido são aplicados, especialmente, nas obras de adução e distribuição de sistemas de abastecimento de água, incluindo, conexões, válvulas tampões, comportas e acessórios (contraflanges, parafusos, porcas, arruelas, anéis). Acrescentou que os tubos também se aplicam em sistemas de manejo de águas pluviais e sistemas de transporte de esgotamento sanitário e em válvulas e conexões em estações de tratamento de esgoto.

Assim, os tubos de ferro fundido são essenciais para a implementação das políticas públicas de saneamento básico.

#### 3. CENÁRIO INTERNACIONAL DO MERCADO DO PRODUTO

##### 2. Outras origens com produtos similares

A análise de produtos similares de outras origens busca verificar a disponibilidade de alternativas ao fornecimento do produto objeto da medida de defesa comercial. Para tanto, verifica-se a existência de fornecedores do produto igual ou substituto em outras origens para as quais a medida antidumping ou compensatória não foi aplicada. Nesse sentido, é necessário considerar também a viabilidade de importação dessas eventuais origens.

Não tendo sido apresentadas informações sobre a produção mundial de tubos de ferro fundido ao longo da avaliação de interesse público, iniciou-se, a partir dos dados disponíveis de exportação, a avaliação de disponibilidade de oferta mundial do produto.

A esse respeito, as petionárias da avaliação de interesse público informaram que, da lista de países exportadores disponível no site Trade Map, Índia, China e Emirados Árabes Unidos são objeto da investigação de dumping e, além disso, Espanha e França exportariam exclusivamente para a SGC. Ademais, apresentaram os valores totais importados pelo Brasil, com base em dados do Portal Comex Stat.

A SGC, por sua vez, apenas apresentou as tabelas de exportadores e importações totais, retiradas, respectivamente, do site Trade Map e do Portal Comex Stat.

Fez-se a pesquisa pelo site Trade Map para verificar os principais exportadores do produto no nível HS6 (730300 Tubes, pipes and hollow profiles, of cast iron) em 2018. Os dados são apresentados no quadro a seguir:

	Exportadores	Volume (t)	Participação nas exportações mundiais	Preço FOB (US\$/t)
	Mundo	1.401.856	100,0%	1.011,00
1	China	505.204	36,0%	860,00
2	Em. Árab. Unidos	260.392	18,6%	606,00
3	Índia	122.218	8,7%	1.318,00
4	Alemanha	117.707	8,4%	1.274,00
5	Espanha	76.677	5,5%	1.010,00
6	Japão	50.263	3,6%	937,00
7	Arábia Saudita	49.887	3,6%	524,00
8	Turquia	28.312	2,0%	910,00
9	Estados Unidos	25.313	1,8%	2.064,00
10	Áustria	25.035	1,8%	1.402,00
11	Brasil	16.287	1,2%	978,00
12	Itália	11.023	0,8%	1.367,00
13	Bélgica	8.878	0,6%	1.536,00
14	Reino Unido	6.427	0,5%	2.709,00
15	Filipinas	2.467	0,2%	18.377,00

O quadro acima mostra que, caso as medidas antidumping sejam aplicadas, as três principais origens exportadoras estarão gravadas, o que representa 63,3% da exportação mundial. As outras origens possíveis seriam, a princípio, Alemanha, Espanha, Japão, Arábia Saudita, Turquia, Estados Unidos e Áustria que, em conjunto, são responsáveis por 26,6% da quantidade exportada globalmente, segundo o site Trade Map.

Uma vez verificadas possíveis origens alternativas, passa-se à análise concreta das importações brasileiras de tubos de ferro fundido. Tomando-se um período de 10 (dez) anos, possibilita-se verificar quais origens supriram a necessidade brasileira nesse intervalo, considerando, em tese, a necessidade de tempo para homologação de novos fornecedores e, ainda, eventuais variações no mercado, bem como no cenário internacional.

Considerando um período amplo de 10 (dez) anos, as origens que, de fato, foram relevantes para as importações brasileiras do produto submetido à análise foram Espanha, China, França, Índia e Emirados Árabes Unidos.

Quanto às importações totais do produto durante o período de investigação, tem-se o seguinte:

País	P1	P2	P3	P4	P5
China	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Emirados Árabes Unidos	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Índia	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Total (origens investigadas)	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Participação nas importações totais	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
França	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Espanha	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Alemanha	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Demais Países <sup>1</sup>	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Total (exceto investigadas)	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Total Geral	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]

O quadro mostra que as origens investigadas representam, em conjunto, [CONFIDENCIAL] das importações totais em P4 e P5, respectivamente.

Com relação às origens alternativas de importações, restaram como fornecedores com indícios de viabilidade, França e Espanha. Em relação a esses países, foram comparados os valores totais importados e os valores importados pela própria SGC. O resultado é apresentado no quadro a seguir.

	P1	P2	P3	P4	P5
França					
Importações Totais	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Importações da SGC	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Participação das Importações da SGC	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Espanha					
Importações Totais	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Importações da SGC	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]
Participação das Importações da SGC	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]

Como se pode observar, [CONFIDENCIAL]. Da mesma forma, em P2, [CONFIDENCIAL]. [CONFIDENCIAL].

O pico de importações realizadas pela própria SGC em 2014 é justificado pela necessidade de a indústria doméstica atender ao crescimento do mercado após o grave incêndio ocorrido em suas instalações industriais em P2 [CONFIDENCIAL]. Ainda assim, percebe-se que, em 2012 e 2013, ou seja, mesmo antes do incêndio mencionado, as importações da fabricante nacional de tubos de ferro fundido foram bastante significativas. Com isso, a peticionária da medida de defesa comercial foi a maior importadora do produto submetido à análise durante o período de investigação, sendo responsável por [CONFIDENCIAL] do total geral de importações de P1 a P5.

Com o intuito de entender a evolução das importações das origens investigadas e outras fontes alternativas num cenário mais recente, foram analisados os períodos de P6 (outubro de 2017 a setembro de 2018) e de P7 (outubro de 2018 a agosto de 2019).

Desde o último período da investigação, mesmo que em P7 tenham sido contabilizados apenas 11 (onze meses), pode ser observado que: a) as importações totais vêm decaindo; b) as importações investigadas também diminuíram; e c) não há indícios de surgimento de origens alternativas significativas.

Assim, tendo em vista que, ao longo de dez anos, apenas 5 (cinco) origens se mostraram viáveis, dentre as quais 3 (três) estão sob investigação e as outras 2 (duas), França e Espanha, [CONFIDENCIAL], e que esse cenário se manteve ao serem observados dados recentes, não foram identificados indícios de outras origens viáveis para fornecimento do produto submetido à análise.

Medidas de defesa comercial aplicadas ao produto

Neste tópico, busca-se verificar se há outras origens do produto submetido à análise gravadas com medidas de defesa comercial pelo Brasil e ainda se há casos de aplicação por outros países de medidas de defesa comercial para o mesmo produto. Com isso, aprofundam-se as considerações sobre a viabilidade de fontes alternativas e obtêm-se indícios da frequência da prática de dumping no mercado em questão.

Ao proceder à análise, verificou-se que não há medidas aplicadas pelo Brasil. Em pesquisa ao site da OMC, foram encontradas uma medida antidumping e uma medida compensatória aplicadas pela União Europeia, bem como uma medida antidumping aplicada pela Índia. Ademais, estão em curso investigações de dumping e subsídios nos Estados Unidos.

Em relação às medidas aplicadas pela União Europeia, tem-se que:

a medida antidumping definitiva foi aplicada sobre as importações de tubos de ferro fundido dúctil (também conhecido como ferro fundido com grafite esferoidal) originárias da Índia, conforme Regulamento de Execução (UE) 2016/388 da Comissão, de 17 de março de 2016. Os valores da medida são mostrados no quadro a seguir:

Empresa	Direito de anti-dumping definitivo (%)
Electrosteel Castings Ltd	0
Jindal Saw Limited	14,1
Todas as outras empresas	14,1

A medida compensatória definitiva foi aplicada sobre as importações de tubos de ferro fundido dúctil (também conhecido como ferro fundido com grafite esferoidal) originárias da Índia, conforme Regulamento de Execução (EU) 2016/387 da Comissão, de 17 de março de 2016. Os valores da medida são mostrados no quadro a seguir:

Empresa	Direito de compensação definitivo (%)
Electrosteel Castings Ltd	9
Jindal Saw Limited	8,7
Todas as outras empresas	9

Contudo, a Corte Geral da União Europeia decidiu anular a decisão da Comissão Europeia, no que diz respeito à Jindal Saw Limited, por erro no cálculo da subcotação. Como esse cálculo serviu de base para a conclusão de que as importações estavam causando dano à indústria da União, considerou-se também que a conclusão de nexos de causalidade poderia estar viciada. Tal decisão levou a Comissão Europeia a reabrir o caso a partir do ponto em que a irregularidade foi identificada. Com base no resultado dos inquéritos reabertos, a Comissão ainda adotará procedimentos para corrigir eventuais erros identificados pelo Tribunal e reinstaurar, caso se justifique, as taxas do direito aplicáveis.

Quanto ao caso da Índia, a medida antidumping foi aplicada em 2007 sobre as importações de tubos de ferro fundido dúctil originárias da China. No entanto, conforme a Notificação de 1º de abril de 2019, houve recomendação para não prorrogação dessa medida.

No que se refere ao caso dos Estados Unidos, houve determinação do United States International Trade Commission - USITC, em 12 de abril de 2019, no sentido de ter sido constatado o dano à indústria americana em função das importações de tubos de solo de ferro fundido da China.

Tarifa de importação e outras barreiras não tarifárias em comparação com o cenário internacional

Para avaliar as condições tarifárias do país no nível do produto frente à concorrência internacional, compara-se a tarifa de importação brasileira com as tarifas médias de outros países, assim como verifica-se a existência de barreiras não tarifárias.

De acordo com o subitem 2.3. (Da classificação e do tratamento tarifário), da Circular Secex nº 45/2018, a alíquota do Imposto de Importação do subitem tarifário 7303.00.00 foi majorada para 25% no período de 1 de outubro de 2012 a 30 de setembro de 2013 por meio da Resolução Camex nº 70, de 28 de setembro de 2012. Após este período, a alíquota voltou ao patamar anterior de 12%, no qual permanece até os dias atuais.

Ao se considerar o nível agregado do produto analisado (HS6 7303.00), para fins de comparação com o cenário internacional, foi observado, em pesquisa ao site da OMC, que a tarifa brasileira é mais alta que a cobrada por 72,7% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC.

Ademais, a tarifa brasileira é mais alta que a tarifa média mundial cobrada pelos países da OMC, que é de 7,91%, e ainda mais alta que a cobrada pelos três principais exportadores mundiais em 2018, China, Emirados Árabes Unidos e Índia, cujas tarifas médias são, respectivamente, 4%, 5% e 11,67%. Assim, foi verificada barreira tarifária aplicada sobre o produto em análise.

Por fim, em consulta ao site da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento - UNCTAD, não foram encontradas barreiras não tarifárias impostas pelo Brasil a outros países relacionadas aos códigos do Sistema Harmonizado 7303 ou 730300.

Preferências tarifárias

O Brasil/Mercosul celebrou com alguns países Acordos de Preferências Tarifárias (APTR) que reduzem a alíquota do imposto de importação incidente sobre o produto objeto de investigação. O quadro a seguir apresenta, por país, a preferência tarifária concedida pelo Brasil/Mercosul, além de sua respectiva base legal:

País	Base Legal	Preferência (%)
Argentina	ACE 18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE 36 - Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE 35 - Mercosul-Chile	100%
Colômbia	ACE 72 - Mercosul - Colômbia	100%
Cuba	ACE 62 - Mercosul - Cuba	100%
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	100%
Israel	ALC-Mercosul-Israel	100%
México	APTR04 - México - Brasil	20%
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	100%
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	100%
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28%

Dentre esses países, o que apresenta participação mais significativa nas importações brasileiras é a Argentina, que foi responsável por 1,3%, 0,7% e 2,6% das importações totais de tubos de ferro fundido nos anos de 2018, 2017 e 2016, respectivamente. Ademais, na avaliação de interesse público conduzida pela SDCOM, não há indicações sobre países que pudessem se beneficiar de redução tarifária do produto com vistas à exportação para o Brasil, como indicado no item 3.1 sobre os principais exportadores do produto.

Temporalidade da proteção do produto

Conforme já apresentado no subitem 3.3, a alíquota do Imposto de Importação do subitem tarifário 7303.00.00 foi majorada para 25% no período de 1 de outubro de 2012 a 30 de setembro de 2013 por meio da Resolução Camex nº 70, de 28 de setembro de 2012.

Como a avaliação de interesse público conduzida pela SDCOM se trata de análise relativa a possível aplicação de medida antidumping em sede de investigação original, de produto não anteriormente gravado, com base nos requisitos de dumping e dano à indústria em relação a China, EAU e Índia, não foram identificadas outras medidas de temporalidade.

#### 4. CONCENTRAÇÃO DE MERCADO DO PRODUTO

##### 3. Característica de monopólio/oligopólio do mercado

Nesta seção, analisa-se a estrutura de mercado, de forma a avaliar em que medida a aplicação de uma medida de defesa comercial pode prejudicar a concorrência, reduzir a rivalidade e aumentar eventual poder de mercado da indústria doméstica.

Conforme o item 3 da Circular Secex nº 45/2018, a SGC é a única fabricante nacional do produto analisado, tendo sua linha de produção de tubos de ferro fundido dúctil para canalização sido definida como indústria doméstica, para fins da investigação.

Diante disso, vale destacar a existência de relação entre concentração econômica e possibilidade de exercício de poder de mercado no caso de monopólio. Nesse contexto, o Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) pode ser utilizado para o cálculo do grau de concentração dos mercados. Esse índice é obtido pelo somatório do quadrado dos market shares de todas as empresas de um dado mercado. O HHI pode chegar até 10.000 pontos, valor no qual há um monopólio, ou seja, em que uma única empresa possui 100% do mercado. De acordo com a pontuação alcançada, os mercados são classificados da seguinte forma:

- Mercados não concentrados: com HHI abaixo de 1500 pontos;
- Mercados moderadamente concentrados: com HHI entre 1.500 e 2.500 pontos;
- Mercados altamente concentrados: com HHI acima de 2.500.

No caso em análise, o índice HHI foi calculado de forma mais ampla, englobando a participação das importações por país exportador ao Brasil. Ressalta-se ainda que as importações realizadas pela própria SGC foram contabilizadas juntamente com as vendas no mercado interno. O resultado é apresentado no quadro abaixo:

Período	Vendas e importações da ID	China	Índia	EAU	Outras origens (excluídas importações da ID)	Mercado Brasileiro	HHI
P1	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	100%	9.374,81
P2	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	[CONF]	100%	9.508,30



P2	[CONF]						
P3	[CONF]						
P4	[CONF]						
P5	[CONF]						

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

Diante do exposto, com base nos dados da investigação, considerando a capacidade instalada efetiva, produção e grau de ocupação, demonstrando ociosidade da indústria doméstica, com base nas informações disponíveis, conclui-se que há indícios de que a indústria doméstica seria capaz de atender, em termos de volume, a demanda do mercado brasileiro.

Risco de desabastecimento e de interrupção no fornecimento

Conforme apresentado no subitem anterior, em termos de capacidade instalada, produção e grau de ocupação, a indústria doméstica seria capaz de atender a demanda do mercado brasileiro.

No entanto, como já foi mencionado anteriormente, em [CONFIDENCIAL] (P2), ocorreu um incêndio nas instalações da SGC que interferiu no mercado. A peticionária da medida de defesa comercial, que já havia sido a principal importadora do produto submetido à análise em 2012 e 2013, teve de intensificar as compras no mercado externo em 2014 para abastecer o mercado nacional.

Nesse contexto, a SGC pôde realizar importações [CONFIDENCIAL] e mitigar a interrupção no fornecimento. Os demais importadores, no entanto, a partir da análise detalhada das importações, somente importaram da China e Índia naquele período, o que poderia indicar restrição de acesso a fontes alternativas, como [CONFIDENCIAL].

A esse respeito, [CONFIDENCIAL].

[CONFIDENCIAL].

Assim, considerando os elementos apresentados na avaliação de interesse público, o acidente ocorrido nas instalações da SGC, a possível restrição de origens alternativas aos importadores e, ainda, a elevada concentração de mercado analisada no subitem 4.1, não se pode descartar o risco de abastecimento e de interrupção de fornecimento, em situações específicas, além da possibilidade de restrição.

## 6. CONDIÇÕES DE DEMANDA DO PRODUTO

### 5. Qualidade do produto

Na avaliação das condições de demanda do produto submetido à análise e dos impactos sobre o consumidor, é necessário analisar a qualidade do produto fabricado pela indústria nacional em comparação com o produto similar importado.

Sobre esse quesito, as petionárias da avaliação de interesse público afirmam que a parede do tubo de ferro fundido produzido pela Jindal para diâmetros acima de 700 mm tem maior espessura, o que garantiria maior durabilidade com maior capacidade de suportar pressão. Ademais, os produtos importados apresentariam menor rugosidade, diminuindo o atrito e o desgaste, por consequência. Para embasar esses argumentos são apresentadas fotos provenientes de alegadas inspeções realizadas pela Copasa, tanto na SGC, como na Jindal Saw.

A SGC, por sua vez, informa que os produtos fabricados no Brasil, assim como os importados, estão sujeitos às mesmas normas nacionais e internacionais, bem como à qualidade técnica exigidas pelo órgão ou empresa licitadora, não havendo nenhum favorecimento a um fornecedor em detrimento de outro.

Nesse mesmo sentido, destaca-se trecho da Circular Secex nº 45/2018 onde se informa que os tubos de ferro fundido são confeccionados de acordo com normas técnicas que estabelecem os padrões de produção para cada fim que se deseja, não abrindo margem para uma grande diferenciação, mesmo que de qualidade, entre os produtos.

Assim, não se podendo caracterizar diferenças de qualidade em produtos por meio de fotos e não havendo elementos de prova a esse respeito, conclui-se que não seria possível indicar que diferenças de qualidade entre o produto nacional e o importado pudessem afetar a disponibilidade ao consumidor final, para fins de interesse público.

Tecnologia do produto submetido à análise e do produto final

Acerca desse quesito, as petionárias da avaliação de interesse público argumentaram que os exportadores têm trazido inovações ao mercado, ao contrário da fabricante nacional. Alegaram que os fabricantes estrangeiros, especialmente indianos, reuniram-se com companhias de águas, com o objetivo de promover melhoria continuada na oferta de produtos. Entre os aspectos debatidos, citaram a rastreabilidade de cada tubo oferecida pelos exportadores, mas não pela SGC, que o faria por lote.

A SGC, por sua vez, reproduziu trecho da Nota Técnica Decom nº 2/2019 que afirma não ter sido identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência pelo produto importado ao nacional.

Assim, não havendo elementos de prova a esse respeito, conclui-se que não é possível indicar questões tecnológicas no uso do produto doméstico ou do importado que influenciem o desempenho da cadeia a jusante ou que pudessem resultar em possível barreira ao acesso a novas tecnologias.

Práticas anticompetitivas no mercado do produto

Nesse tópico, cumpre verificar se há condenações e/ou investigações em curso de práticas anticompetitivas no mercado do produto submetido à análise (tanto unilaterais quanto colusivas).

A esse respeito, conforme relatado pela própria peticionária da medida de defesa comercial em sua manifestação, o Cade analisou, no Processo 08012.004572/2007-15, a acusação feita à SGC de adotar prática anticoncorrencial unilateral.

Em resumo, foram apresentados indícios de que a SGC estaria atuando no sentido de (i) divulgar informações negativas junto às empresas de saneamento básico com o intuito de impedi-las de adquirirem os tubos ofertados por empresas produtoras de tubos de poliéster reforçado com fibra de vidro (PRFV); e (ii) recorrer ao Poder Judiciário e ao longo de processos licitatórios para impugnar editais de licitações que previam a possibilidade de que tubos de PRFV fossem aceitos em concorrência com os de ferro fundido dúctil ("sham litigation").

Ao final, a Nota Técnica da Secretaria de Direito Econômico concluiu no sentido de não terem sido confirmados os indícios de infração à ordem econômica. Esse posicionamento que foi corroborado pelo Ministério Público Federal perante o Cade e pelo Tribunal Administrativo de Defesa Econômica, tendo sido determinado o arquivamento do processo.

Assim, para fins da avaliação de interesse público, não foram identificadas práticas anticompetitivas no mercado de tubos de ferro fundido.

Vale, ainda, informar a existência de dois processos administrativos em trâmite no Cade, referentes a práticas de cartel no mercado nacional de tubos e conexões do tipo PVC e PEAD, produtos que, em situações específicas, podem substituir os tubos de ferro fundido.

No caso de PVC, a Procuradoria Federal Especializada junto ao Cade entendeu que as provas disponíveis nos autos eram suficientes para caracterizar a ocorrência do cartel e recomendou o acatamento do encaminhamento proposto pela Superintendência-Geral do Cade, no sentido de arquivar o processo em relação aos compromissários e alguns representados, extinguir a ação punitiva em relação às pessoas físicas e jurídicas que celebraram o Acordo de Leniência, condenar parte dos representados por infração à ordem econômica, bem como instaurar novo inquérito administrativo contra alguns representados, para apurar indícios surgidos durante a instrução do processo.

De forma análoga, no caso de PEAD, o Ministério Público Federal junto ao Cade emitiu parecer pela condenação de cinco representados, pela suspensão do feito em relação a seis representados e pelo arquivamento quanto aos demais.

## 7. CONDIÇÕES DE CUSTO E PREÇO

### 6. Representatividade do custo do produto submetido à análise

Na avaliação final das condições de custo e preço do produto submetido à análise e dos impactos a jusante, é necessário analisar se o impacto da medida de defesa comercial pode implicar aumento dos custos na cadeia de produção, com efeitos sobre a competitividade das indústrias nos mercados doméstico e de exportação. Nesse contexto, a representatividade do custo do produto submetido à análise nos produtos ou serviços a jusante é um aspecto relevante a ser levado em conta.

A esse respeito, as petionárias da avaliação de interesse público chegaram a mencionar, no pedido inicial, que 80% do custo de uma obra de saneamento seriam associados ao valor dos tubos, informação que não foi sustentada por elementos de prova.

A SGC, por sua vez, informou não dispor da informação.

Nesse quesito, a melhor informação apresentada nos autos foi trazida pela [CONFIDENCIAL]. Nesse documento, a empresa informa que a participação do custo de materiais em relação ao montante total da obra não segue uma regra uniforme por conta de diversas variáveis. No entanto, apresentou informações de duas contratações, conforme [CONFIDENCIAL].

Em uma das contratações, o valor total do contrato foi de [CONFIDENCIAL] e o valor dos tubos, [CONFIDENCIAL]. Na outra contratação apresentada, o custo totalizou [CONFIDENCIAL], com a participação de [CONFIDENCIAL] dos tubos. Com isso, nessas obras, o produto submetido à análise representou, respectivamente, [CONFIDENCIAL] do custo total.

Diante do exposto, dada a disponibilidade de informações trazidas nos autos, mas fazendo a ponderação de que a amostra apresentada é pouco representativa, constata-se, para fins da avaliação de interesse público, que há indícios de que o produto submetido à análise representa pelo menos [CONFIDENCIAL] do custo total de obras de saneamento, o que é parcela bastante significativa do gasto público na licitação.

Evolução do preço do produto submetido à análise

A elevação de preços aos consumidores pode ser um dos efeitos negativos associado ao poder do monopolista. Nesse sentido, caso uma possível elevação de preços não acompanhe a variação de custos de produção ou a tendência de índices de preços do setor, pode-se inferir um potencial abuso de poder em termos da oferta do produto.

Conforme o disposto na Circular Secex nº 45/2018, preços médios ponderados de venda da indústria doméstica foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas de tubos de ferro fundido, líquidas de devolução.

Verificando a relação entre o custo de produção associado à fabricação de tubos de ferro fundido e o preço correspondente, de P1 a P5, a relação custo de produção/preço no mercado interno aumentou [CONFIDENCIAL].

Em relação à comparação da variação de preços da indústria doméstica com índices de preços, foram escolhidos, como parâmetros, o Índice de Preços ao Produtor Amplo, classificação por origem, IPA-OG Tubos de Ferro e Aço, bem como o Índice Nacional de Custos da Construção, INCC-EP-DI Tubos/Eletrodutos e Conexões/Fe Galv. Foram calculados números índice em relação às três séries e então observada a variação de P1 a P5.

A variação nos preços da indústria doméstica acompanhou, em grande medida, o comportamento dos índices adotados como referência, com a curva de preços estando, ao longo de todo o período, muito próxima e ligeiramente abaixo das curvas dos índices citados.

Sobre a atuação da SGC no mercado externo, vale informar que a exportações representaram [CONFIDENCIAL] da receita total de P1 a P5, tendo alcançado as participações de [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] em P3 e P4, respectivamente.

Diante do exposto, verifica-se que, a princípio, não houve indícios de abuso de poder de mercado em termos de preço, durante o período de investigação. Ademais, foi observado que [CONFIDENCIAL].

Impactos na cadeia a jusante

Como dito acima, os tubos de ferro fundido são utilizados para obras de saneamento básico. Nesse contexto, foi realizada simulação sobre os possíveis impactos da aplicação de medidas antidumping às importações brasileiras do produto submetido à análise originárias de China, EAU e Índia sobre o bem-estar dos produtores, consumidores (principalmente empresas de saneamento) e arrecadação do governo, por meio do modelo de equilíbrio parcial.

Tal modelo se baseia na estrutura de Armington, em que os produtos das diferentes origens são tratados como substitutos imperfeitos e, dada a estrutura de elasticidade de substituição constante (CES), a substitubilidade entre os produtos pode ser governada pela elasticidade de substituição ( $\sigma$ ), conhecida como elasticidade de Armington. A estrutura é utilizada na literatura de comércio internacional, tanto em modelos de equilíbrio parcial quanto em modelos de equilíbrio geral como o GTAP (Global Trade Analysis Project). A estrutura do modelo apresentado seguiu o trabalho de Francois, com a única diferença de ter considerado a ótica de um único país, enquanto Francois considera um modelo global com N países importando e exportando.

Considerando a ausência de estimativas para o mercado brasileiro em relação à elasticidade-preço da oferta e da demanda, foram utilizados valores com base na situação atual da indústria analisada. Nessa lógica, foi utilizado o documento de investigação do USITC sobre tubos de ferro fundido originários da China para definição de tais parâmetros. A elasticidade de substituição foi obtida na literatura econômica e nos documentos da autoridade americana referenciada para fins de controle do intervalo. De todo modo, foi realizada análise de sensibilidade com intuito de estabelecer limites máximos e mínimos com base no intervalo de parâmetros de elasticidade.

As simulações realizadas diante de um cenário de aplicação de medidas antidumping de [CONFIDENCIAL] frente às importações de tubos de ferro fundido de China, EAU e Índia, respectivamente, resultaram em elevação de 2,83% no índice de preço do produto analisado e redução da quantidade total demandada em 0,83%.

Além disso, ao se analisar o bem-estar resultante da aplicação das medidas antidumping em questão, conclui-se que há perda de bem-estar para os consumidores de tubos de ferro fundido da ordem de US\$ 2,65 milhões, uma vez que parte do seu excedente é perdido em razão de preços maiores, além da redução da quantidade consumida.

Ainda sobre esse aspecto, o Ministério das Cidades se manifestou, por meio do Ofício nº 359/2018/SNSA-MCIDADES, no sentido de que a aplicação das medidas de defesa comercial causaria impacto negativo nos investimentos em infraestrutura de saneamento básico. Explica que o principal motivo desse entendimento é que o mercado já tem planejado obras e comprado esses tubos considerando os preços mais baixos ofertados, e um aumento súbito nesses preços forçaria ajustes em planejamentos com vistas à redução de metas. Esse ministério acrescenta que isso acarretaria em redução de ganhos ou mesmo em prejuízo nos contratos de compra e venda vigentes, prejudicando o ambiente para investimentos.

Nesse contexto, vale destacar que a análise situacional realizada pelo Plano Nacional de Saneamento Básico ("Plansab") apresenta um déficit em saneamento básico elevado. Ademais, esse plano estabeleceu metas de universalização dos serviços de distribuição de água e coleta e tratamento de esgoto para 2033.

Em relação ao cumprimento dessas metas, ressalta-se a evolução dos índices de atendimento da população total com abastecimento de água, coleta de esgotos e tratamento de esgotos gerados apresentada no Diagnóstico dos Serviços de Água e Esgotos - 2017 do SNIS

No período considerado, houve crescimento total de 2,6 pontos percentuais no índice de atendimento da população total com o abastecimento de água, equivalente a uma taxa de crescimento médio de 0,26 ponto percentual ao ano. Por outro lado, a taxa de crescimento está quase estagnada desde 2014.

Em relação aos índices de atendimento da população total com coleta de esgotos e de tratamento dos esgotos gerados, o índice de atendimento da população total com coleta de esgotos cresceu 12,5 pontos percentuais e o índice de tratamento dos esgotos gerados, 12,7 pontos percentuais entre 2007 e 2017. Isso corresponde a um crescimento médio anual de 1,2 ponto percentual para ambos os indicadores, que representa uma evolução, mas lenta, diante da necessidade atual.

Nesse cenário, o quadro abaixo apresenta a estimativa dos investimentos necessários ao cumprimento das metas estabelecidas pelo Plansab para abastecimento de água potável e esgotamento sanitário em áreas urbanas e rurais do país. O Sudeste totaliza a maior parcela dos investimentos estimados até 2033, correspondente a R\$ 140,0 bilhões. A região Nordeste totaliza R\$ 84,3 bilhões, a Sul R\$ 59,1 bilhões, enquanto nas regiões Norte e Centro-Oeste os investimentos estimados são de R\$ 37,0 bilhões e R\$ 36,6 bilhões, respectivamente.

Macrorregião/ Urbano e Rural	Abastecimento de água		Esgotamento sanitário *		Total	
	2019 a 2023	2019 a 2033	2019 a 2023	2019 a 2033	2019 a 2023	2019 a 2033
Áreas urbanas e rurais						
Norte Nordeste Sudeste Sul	2.584	14.619	3.933	22.437	6.517	37.056
Centro-Oeste	6.258	31.411	9.698	52.850	15.956	84.261
Brasil	9.643	53.582	14.466	86.469	24.109	140.051
	5.836	28.498	8.715	30.640	14.551	59.138
	2.687	14.040	4.039	22.604	6.726	36.644
	27.008	142.150	40.851	215.000	67.859	357.150

Para se ter um parâmetro da magnitude de recursos necessária para universalização do saneamento no país, o valor total investido pelo setor de saneamento de 2003 a 2017 foi R\$ 184.658.666.784,00, segundo o Plansab 2019. Ou seja, o investimento necessário nos próximos quinze anos corresponde a, aproximadamente, o dobro do que foi investido nos quinze anos entre 2003 e 2017.

Por fim, vale enfatizar que os valores investidos em saneamento básico tendem a causar um efeito multiplicador positivo em outros setores relevantes para a qualidade de vida da população. Nesse sentido, estudo divulgado pelo Instituto Trata Brasil traz como benefícios provenientes da expansão do saneamento a redução com custos de saúde, aumento da produtividade do trabalho, valorização imobiliária e expansão do turismo.

Seguindo a mesma linha, a Organização Mundial da Saúde ("OMS") relata os seguintes benefícios da melhoria do saneamento: a) a redução da disseminação de vermes intestinais, esquistossomose e tracoma; b) redução da gravidade da desnutrição; e c) aumento da frequência escolar. Ademais, um estudo dessa organização, realizado em 2012, calculou que, para cada US\$ 1,00 investido em saneamento, havia um retorno de US\$ 5,50 em menores custos com saúde, mais produtividade e menos mortes prematuras.

Ou seja, o efeito negativo estimado pelo modelo de equilíbrio parcial pode ser considerado subestimado, por não levar em consideração o custo de oportunidade do valor que deixará de ser investido em saneamento básico em relação ao impacto positivo que pode causar em outros setores relevantes como saúde, educação, emprego e turismo.

#### 8. EFEITOS ESPERADOS DA MEDIDA DE DEFESA COMERCIAL

##### 7. Impactos sobre a cadeia a montante

Neste tópico, busca-se avaliar eventuais efeitos da suspensão/alteração das medidas de defesa comercial sobre o segmento a montante (de matérias primas, componentes etc.), dado que o desempenho econômico desses agentes depende, em parte, da prosperidade da indústria doméstica petionária da medida antidumping.

A esse respeito, as petionárias da avaliação de interesse público alegaram que a aplicação da medida de defesa comercial poderia causar dano aos fabricantes nacionais de conexões e acessórios de ferro fundido, considerando que a fabricante nacional condicionaria a venda de tubos à venda das conexões e acessórios da marca SGC.

A fabricante nacional do produto submetido à análise, por sua vez, argumentou que ocorrerão impactos positivos em setores supridores de matérias-primas para SGC, caso a medida antidumping seja aplicada. A empresa cita fornecedores de pelota, minérios, carvão vegetal, inoculantes, fundentes, sucata de aço, areias e cimento.

Além dos argumentos explicitados acima, não houve apresentação de elementos que pudessem ajudar a estimar o impacto da medida sobre a cadeia a montante.

##### Impactos sobre a indústria doméstica

Neste tópico, busca-se avaliar os efeitos da medida de defesa comercial e de sua suspensão sobre a indústria doméstica.

A esse respeito, a SGC argumentou que a investigação de dumping constatou a ocorrência de dano à indústria doméstica e que a suspensão ou alteração da eventual medida de defesa comercial irá afetar o faturamento da indústria doméstica, com repercussão negativa em sua rentabilidade.

Retomando os resultados obtidos nas simulações de impactos da aplicação de medidas antidumping sobre as importações de tubos de ferro fundido, com o aumento do preço de tubos de ferro fundido em 2,83%, diante da aplicação de medidas antidumping de [CONFIDENCIAL] a receita do produtor brasileiro aumentaria em USD 5,08 milhões. Além disso, o produtor nacional teria um excedente de, aproximadamente, US\$ 0,85 milhão. Por outro lado, conforme apresentado no subitem 7.3, haveria perda de bem-estar para os consumidores no valor de US\$ 2,65 milhões, uma vez que parte do seu excedente seria perdido em razão de preços maiores e de quantidades consumidas menores. Acrescentando o resultado da arrecadação tarifária, que crescerá US\$ 0,41 milhão, obtém-se o resultado líquido negativo no montante de US\$ 1,39 milhão, conforme sumarizado no quadro abaixo.

Componente	Varição em milhões de USD
Excedente do consumidor	-2,65
Excedente do produtor	0,85
Arrecadação	0,41
Bem-estar líquido	-1,39

Ademais, o modelo prevê que, com a aplicação das medidas antidumping, a participação da indústria doméstica aumentaria para valores entre [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], a partir da configuração do mercado em P5. Sobre isso, vale destacar que, conforme mencionado no subitem 4.1, a participação da SGC no mercado brasileiro teria aumentado, mesmo sem a aplicação das medidas, para [CONFIDENCIAL] em P6, percentual próximo ao verificado em P1, desconsideradas as importações realizadas pela própria empresa.

Nessa mesma linha, ressalta-se que as importações totais do produto submetido à análise, assim como as provenientes das origens investigadas vêm caindo desde P5, conforme já apresentado no subitem 3.1.

#### 9. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após a análise dos elementos de fato e de direito apresentados ao longo da avaliação de interesse público sobre a aplicação de medidas antidumping às importações de tubos de ferro fundido para canalização, originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia, nota-se que:

Os tubos de ferro fundido são considerados produtos intermediários a serem aplicados em obras de saneamento básico;

b) São essenciais para a implementação das políticas públicas de saneamento básico;

c) As origens investigadas, China, EAU e Índia, são responsáveis por 63,3% das exportações mundiais do produto 730300 do Sistema Harmonizado;

d) As origens investigadas foram também responsáveis por [CONFIDENCIAL] das importações brasileiras do produto submetido à análise;

5 (cinco) origens se mostraram viáveis, dentre as quais 3 (três) estão sob investigação e investigação e as outras 2 (duas), França e Espanha, [CONFIDENCIAL];

f) A alíquota do imposto de importação dos tubos de ferro fundido é de 12%, mais alta que a cobrada por 72,7% dos países que reportaram suas alíquotas à OMC, mais alta que a tarifa média mundial cobrada pelos países da OMC, que é de 7,91%, e ainda mais alta a tarifa média cobrada pelos três principais exportadores mundiais em 2018: China (4%), EAU (5%) e Índia (11,67%);

g) Ao longo do período da investigação, o mercado encontrou-se altamente concentrado, com as importações representando fonte pouco representativa de abastecimento aos consumidores domésticos. O grau de concentração registrado nesse caso, entre 8.186 e 9.508 pontos (muito próximo do máximo de 10.000), é o mais elevado desde que esse índice passou a ser analisado nas avaliações de interesse público pela SDCOM;

h) Os elementos apresentados na avaliação de interesse público indicam a existência, com restrições, de produtos substitutos aos tubos de ferro fundido. Ou seja, a substituição entre tubos é possível em casos específicos, havendo limitações de ordem técnica na escolha;

i) Considerando o incêndio ocorrido nas instalações da SGC em P2 e ainda a elevada concentração de mercado, não se pode descartar o risco de abastecimento e de interrupção de fornecimento, em situações específicas;

j) Há indícios de que o produto submetido à análise representa pelo menos [CONFIDENCIAL] do custo total de obras de saneamento, o que é parcela bastante significativa do gasto público na licitação;

k) As simulações realizadas resultaram em elevação de 2,83% no índice de preço do produto analisado e redução da quantidade total demandada em 0,83%. Além disso, ao se analisar o bem-estar resultante da aplicação das medidas antidumping sobre as importações de tubos de ferro fundido provenientes da China, EAU e Índia, conclui-se que há perda de bem-estar para os consumidores do produto submetido à análise da ordem de US\$ 2,65 milhões, uma vez que parte do seu excedente é perdido em razão de preços maiores, além da redução da quantidade consumida;

l) As simulações realizadas também sinalizaram que, na análise do bem-estar, o resultado líquido seria negativo no montante de US\$ 1,39 milhão, tendo em vista uma redução no excedente do consumidor de US\$ 2,65 milhões, um incremento de excedente do produtor de US\$ 0,85 milhão e um incremento de arrecadação de US\$ 0,41 milhão;

m) O efeito negativo estimado pelo modelo de equilíbrio parcial não leva em consideração o custo de oportunidade do valor que deixará de ser investido em saneamento básico em relação ao impacto positivo que pode causar em outros setores relevantes como saúde, educação, emprego e turismo;

n) As importações totais do produto submetido à análise, assim como as provenientes das origens investigadas, vêm caindo desde P5; e

o) Com base em informações apresentadas pela SGC para a avaliação de interesse público, sua participação no mercado brasileiro teria aumentado, mesmo sem a aplicação das medidas, para [CONFIDENCIAL] em P6, percentual próximo ao verificado em P1, desconsideradas as importações realizadas pela própria empresa, e poderia alcançar [CONFIDENCIAL] com a aplicação das medidas de defesa comercial.

Diante do exposto, recomenda-se a suspensão das medidas antidumping definitivas sobre importações brasileiras de tubos de ferro fundido para canalização, comumente classificados no item 7303.00.00 da NCM, originárias da China, Emirados Árabes Unidos e Índia por um ano, prorrogável uma única vez por igual período, na forma do art. 3º, I, do Decreto nº 8.058/2013.