



MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR  
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 55, DE 23 DE SETEMBRO DE 2014

(Publicada no D.O.U. de 24/09/2014)

(Retificada no D.O.U. de 25/09/2014)

(Retificada no D.O.U. de 21/10/2014)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no § 5º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000933/2014-12 e do Parecer nº 45, de 22 de setembro de 2014, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados indícios suficientes da existência de dumping nas importações brasileiras de borracha de estireno-butadieno E-SBR, comumente classificadas nos itens 4002.19.11 e 4002.19.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da União Europeia, e de vínculo significativo entre as importações alegadamente objeto de dumping e os indícios de dano à indústria doméstica, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de dumping e de dano à indústria doméstica dele decorrente.
2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

**1. DA INVESTIGAÇÃO**

**1.1. Do histórico**

Em 5 de março de 2010, a empresa Lanxess Elastômeros do Brasil S/A protocolizou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de borracha de estireno e butadieno das linhas E-SBR 1502 e 1712 originárias da República da Coreia e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática.

A investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 20, de 31 de maio de 2010, publicada no Diário Oficial da União de 1 de junho de 2010. Em junho de 2011, a Resolução CAMEX nº 38, publicada no Diário Oficial da União de 2 de junho de 2011, encerrou a investigação com aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 anos, às importações brasileiras de E-SBR 1502 e E-SBR 1712, originárias da República da Coreia, comumente classificadas no item 4002.19.19 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM.

Registre-se que o direito definitivo foi aplicado sob a forma de alíquota ad valorem conforme a seguir especificado:

<b>Produtor/Exportador</b>	<b>Direito Antidumping</b>
LG Chem	3,0%
KKPC	7,8%
Demais	38,8%

Em 30 de janeiro de 2014, a empresa Lanxess Elastômeros do Brasil S/A protocolizou no MDIC petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de borracha de estireno-butadieno polimerizada em emulsão a frio originárias da República Argentina e da União Europeia e de dano à indústria doméstica resultante de tal prática. A investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 6, de 21 de fevereiro de 2014, publicada no Diário Oficial da União de 24 de fevereiro de 2014, e encerrada sem julgamento de mérito por meio da Circular SECEX nº 15, de 4 de abril de 2014, publicada no Diário Oficial da União de 7 de abril de 2014.

## **1.2. Da petição**

Em 30 de abril de 2014, a empresa Lanxess Elastômeros do Brasil S/A, doravante denominada “Lanxess” ou “peticionária”, protocolizou no MDIC petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de borracha de estireno-butadieno polimerizada em emulsão a frio (doravante também denominada “E-SBR”), quando originárias da República Argentina (doravante também denominada “Argentina”) e da União Europeia (doravante também denominada “UE”) e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Foi solicitado à peticionária, em 8 de maio de 2014, por meio do Ofício nº 03.994/2014/CGSC/DECOM/SECEX, 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. A peticionária apresentou tais informações, tempestivamente, em 16 de maio de 2014.

Em 21 de maio de 2014, a peticionária solicitou a exclusão das exportações originárias da Argentina da referida petição de início de investigação de dumping.

## **1.3. Das notificações aos governos dos países exportadores**

Em 21 de maio de 2014, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, a Comissão Europeia foi notificada, por meio do Ofício nº 04.480/2014/CGSC/DECOM/SECEX, endereçado à sua representação em Brasília, da existência de petição devidamente instruída com vistas ao início da investigação de dumping de que trata o presente processo.

## **1.4. Do início da investigação**

Considerando o que consta do Parecer DECOM nº 21, de 22 de maio de 2014, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática dumping nas exportações de E-SBR da União Europeia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

(Fls. 3 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 24, de 26 de maio de 2014, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U.) de 27 de maio de 2014.

### **1.5. Das manifestações sobre o início da investigação**

Em manifestações idênticas protocoladas em 8 de julho de 2014, as empresas Alpargatas S.A. e CBS S/A Companhia Brasileira de Sandálias, doravante denominadas “Alpargatas” e “CBS”, respectivamente, sustentaram que a presente investigação deveria ser encerrada sem julgamento do mérito, com base no disposto no art. 74, inciso I e parágrafo único, do Decreto nº 8.058, de 2013. A Styron Europe GmbH, doravante também denominada “Styron” neste Anexo, argumentou no mesmo sentido em sua manifestação.

Segundo o entendimento das empresas citadas, a petição que deu origem a este processo só poderia ser analisada pelo DECOM após decorridos 12 (doze) meses da publicação da Circular SECEX nº 15, de 4 de abril de 2014, que determinou o encerramento da investigação consubstanciada no processo MDIC/SECEX 52272.000220/2014-41, relativa ao mesmo produto.

### **1.6. Do posicionamento acerca das manifestações**

O art. 74 do Regulamento Brasileiro, citado por Alpargatas, CBS e Styron para fundamentar suas alegações, prevê o seguinte:

*“Art. 74. Será encerrada a investigação, sem aplicação de direitos, nos casos em que:*

*I - não houver comprovação da existência de **dumping**, de dano à indústria doméstica ou de nexo de causalidade entre ambos;*

*II – a margem de **dumping** for **de minimis**; ou*

*III – o volume, real ou potencial, de importações objeto de **dumping**, conforme estabelecido nos § 2º e § 3º do art. 31, ou o dano à indústria doméstica for insignificante.*

*Parágrafo único. Caso a investigação seja encerrada com base em determinação negativa, nova petição sobre o mesmo produto só será analisada se protocolada após doze meses contados da data do encerramento da investigação podendo este prazo, em casos excepcionais e devidamente justificados, ser reduzido para seis meses.” (grifos nossos).*

Conforme explicação constante do tópico “1.1 Do histórico” deste Anexo, a investigação referente ao processo administrativo MDIC/SECEX 52272.000220/2014-41 foi encerrada sem julgamento do mérito, pela ausência de elementos de prova que permitissem avaliar a existência de dano à indústria doméstica. Tendo em vista que não houve análise do mérito, não há que se falar em determinação negativa de dano ou de dumping na investigação em questão. Dessa forma, entende-se não ser aplicável a limitação prevista no parágrafo único do art. 74.

### **1.7. 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 peticionária, única produtora nacional do produto similar, os produtores/exportadores estrangeiros (identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Secretaria da

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Receita Federal do Brasil – RFB), os importadores brasileiros do produto objeto da investigação (também identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela RFB) e a Comissão Europeia, tendo sido encaminhada cópia da Circular SECEX nº 24, de 26 de maio de 2014.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi encaminhada cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação aos produtores/exportadores e à Comissão Europeia.

Consoante o que dispõe o inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e o Artigo 6.10 do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT 1994 (Acordo Antidumping) da Organização Mundial do Comércio (OMC), em razão do elevado número de produtores/exportadores da União Europeia que exportaram o produto objeto da investigação para o Brasil durante o período de investigação, o Departamento decidiu limitar o número de empresas àquelas que correspondessem ao maior volume razoavelmente investigável das exportações para o Brasil do produto objeto da investigação.

Com relação à seleção realizada dos produtores/exportadores da União Europeia, foi comunicado ao governo e aos produtores/exportadores daquele bloco econômico que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas, mas que não garantiriam inclusão na seleção e nem 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, inclusive com o objetivo de esclarecer se as empresas selecionadas são exportadoras, trading companies ou produtoras do produto objeto da investigação, no prazo de 20 (vinte) dias contados a partir da notificação de início da investigação. Registre-se que não houve manifestação contrária à seleção realizada.

Conforme o disposto no art. 50 do Regulamento Brasileiro, os respectivos questionários foram enviados aos produtores/exportadores estrangeiros e aos importadores conhecidos, com prazo de restituição de trinta dias, contado da data de ciência.

Com relação aos importadores, foram enviados questionários a todos aqueles identificados com base nos dados detalhados das importações brasileiras fornecidos pela RFB.

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

### **1.8.1. Dos produtores nacionais**

A peticionária forneceu suas informações na petição de início da presente investigação, bem como na apresentação das informações complementares. Segundo as informações fornecidas, a Lanxess é a única fabricante nacional de borracha E-SBR.

### **1.8.2. Dos importadores**

As empresas Alpargatas S.A., CBS S/A Companhia Brasileira de Sandálias, Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda. e Micro Juntas Indústria e Comércio Ltda. apresentaram suas respostas ao questionário enviado tempestivamente, dentro do prazo previsto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013.

As empresas Auriquímica Ltda., HBA Hutchinson Brasil Automotive Ltda, Indústria Química Anastacio S.A., Pirelli Pneus Ltda., Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda., Trop Comércio Exterior Ltda. e Unique Rubber Technologies Ltda. solicitaram a prorrogação do prazo

(Fls. 5 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

para restituição do questionário do importador, tempestivamente, conforme o disposto no § 1º do art. 50 do Regulamento Brasileiro. Contudo, as empresas Indústria Química Anastacio S.A. e Unique Rubber Technologies Ltda. não apresentaram resposta dentro do prazo adicional, findo em 8 de agosto de 2014.

Foi solicitada a apresentação de informações complementares ao questionário às empresas Alpargatas S.A., Auriquímica Ltda., CBS S/A Companhia Brasileira de Sandálias, HBA Hutchinson Brasil Automotivo Ltda., Micro Juntas Indústria e Comércio Ltda. e Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda., que responderam tempestivamente. Cumpre ressaltar, no entanto, que a Auriquímica Ltda. não forneceu os numerários de importação solicitados, enquanto a Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda. não apresentou versão restrita de sua resposta ao Apêndice III (importações do produto objeto da investigação) do questionário. Dessa forma, as informações fornecidas por essas duas empresas não foram consideradas no cálculo das despesas de internação.

Em 8 de agosto de 2014, a Michelin, apresentou, em anexo à sua resposta ao questionário do importador, um parecer elaborado por uma empresa de consultoria empresarial. Tal parecer, criado por solicitação da importadora, discorreu, em síntese, sobre aspectos relevantes do mercado mundial de borracha E-SBR e potenciais impactos econômicos que poderiam decorrer da aplicação de direito antidumping sobre as importações investigadas. Doravante, os argumentos constantes daquele parecer serão referidos como alegações da própria Michelin e serão tratados nos tópicos pertinentes.

Os demais importadores identificados não responderam o questionário enviado.

### **1.8.3. Dos produtores/exportadores**

As empresas Styron Europe GmbH, Synthos Dwory 7 Sp. z.o.o s.j., Synthos Kralupy A.S., Versalis S.P.A. e Versalis UK Ltd., após solicitação tempestiva e acompanhada de justificativa para extensão do prazo para restituição do questionário do produtor/exportador, apresentaram suas respostas dentro do prazo prorrogado.

Após a análise das respostas ao questionário do produtor/exportador, foram solicitados esclarecimentos e informações complementares às 5 (cinco) empresas citadas por meio dos Ofícios nºs 08.207, 08.208, 08.245, 08.249 e 08.250/2014/CGSC/DECOM/SECEX, tendo sido concedido prazo de 10 (dez) dias, contados da ciência, para apresentação das respostas.

Tendo em vista que as respostas às solicitações de informações complementares foram apresentadas dentro do prazo estipulado e que são anteriores a 11 de setembro de 2014, data de corte estipulada para fins de recebimento de informações para determinação preliminar, foram consideradas as informações complementares fornecidas pelas 5 (cinco) empresas citadas.

### **1.9. Das verificações in loco**

Conforme o disposto no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, realizou-se verificação **in loco** nas instalações da Lanxess Elastômeros do Brasil S/A, em São Paulo/SP, no período de 21 a 25 de julho de 2014, com o objetivo de confirmar as informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Na ocasião, foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação enviado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Foram consideradas válidas as informações apresentadas pela empresa ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste Anexo incorporam os resultados da verificação *in loco*.

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

As possíveis datas das verificações *in loco* a serem realizadas nos produtores/exportadores estão discriminadas no item 1.8 deste Anexo.

### 1.10. Dos prazos da investigação

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

Disposição legal Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art. 59	Encerramento da fase probatória da investigação	18 de dezembro de 2014
art.60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	7 de janeiro de 2015
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e serão considerados na determinação final	22 de janeiro de 2015
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	11 de fevereiro de 2015
art. 63	Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	26 de fevereiro de 2015

Ademais, conforme o disposto no art. 175 do Regulamento Brasileiro, foram notificadas as empresas Versalis S.p.A., Versalis UK Ltd., Styron Deutschland GmbH, Synthos Dwory 7 Sp. z.o.o. s.j. e Synthos Kralupy A.S., por meio dos Ofícios nºs 8.658, 8.558, e 08.628/2014/CGSC/DECOM/SECEX, respectivamente, da intenção de se realizar verificações *in loco*, informando-as das datas sugeridas para realização das visitas.

Cumprе ressaltar que, conforme informado nas notificações enviadas às referidas empresas, a realização de verificações *in loco* está condicionada à restituição completa e tempestiva das informações complementares solicitadas. Em caso de não apresentação ou apresentação inadequada ou intempestiva das informações solicitadas, se poderá cancelar a visita e utilizar-se da melhor informação disponível em suas determinações, conforme previsto no § 3º do art. 50 e no Capítulo XIV do Regulamento Brasileiro.

Isto posto, apresentam-se abaixo as datas sugeridas às empresas citadas para realização das verificações, conforme constam das respectivas solicitações de anuência:

<b>Produtor/Exportador</b>	<b>Cidade – País</b>	<b>Data</b>
Synthos Dwory 7 Sp. z.o.o s.j.	Oswiecim – Polônia	20 a 24 de outubro de 2014
Synthos Kralupy A.S.	Kralupy – República Tcheca	27 a 31 de outubro de 2014
Styron Deutschland GmbH	Horgen - Suíça	27 a 31 de outubro de 2014
Versalis S.P.A.	San Donato Milanese (Milão) – Itália	03 a 07 de novembro de 2014
Versalis UK Ltd.	Southampton – Reino Unido	10 a 14 de novembro de 2014

## **2. DO PRODUTO OBJETO DA INVESTIGAÇÃO**

### **2.1. Do produto**

O produto objeto da investigação é a borracha de estireno-butadieno polimerizada em emulsão a frio (Emulsion Styrene-Butadiene Rubber), não estendida em óleo plastificante, com teor de estireno combinado de 23,5%, e estendida em óleo plastificante, com teor de estireno combinado de 23,5% ou de 40%, quando originária da União Europeia.

O produto objeto da investigação é usualmente classificado nas seguintes linhas do sistema numérico definido pelo International Institute of Synthetic Rubber Producers, Inc.(IISRP): E-SBR 1500, E-SBR 1502, E-SBR 1712, E-SBR 1721, E-SBR 1723, E-SBR 1739, E-SBR 1740, E-SBR 1753, E-SBR 1759, E-SBR 1763, E-SBR 1769, E-SBR 1778, E-SBR 1779, E-SBR 1783, E-SBR 1789, E-SBR 1793, E-SBR 1799 e outras linhas da série 1700 que contenham, em média, 23,5% ou 40% de estireno combinado, independentemente do tipo de óleo plastificante que o produtor utilize na fabricação da borracha.

Outras borrachas da série 1500, incluindo as linhas 1507, 1509 e 1570, e outras borrachas da série 1700 que contenham teor de estireno diferente de 23,5% ou 40% (considerando-se a variação) estão fora do escopo da investigação.

Em geral, os diversos tipos de E-SBRs são classificados conforme suas características, de acordo com o sistema numérico definido pelo IISRP, embora a utilização dessa classificação não seja obrigatória, uma vez que o IISRP não possui atribuição normativa. No entanto, o sistema numérico definido pelo IISRP é utilizado por cerca de 90% dos produtores mundiais de E-SBR, sendo usado globalmente como padrão para classificação das borrachas de estireno-butadieno.

A E-SBR consiste em copolímero composto de estireno e de butadieno polimerizado com uso de misturas de soluções aquosas de sabões resinosos e graxos com uso de baixas temperaturas de polimerização (7 a 10° C). Esses copolímeros podem ter diferentes proporções de estireno e butadieno, podem ser estabilizados com antioxidantes manchantes, que dão coloração escura à borracha, ou com antioxidantes não manchantes, que preservam a coloração clara do elastômero, e podem ou não ser estendidos em óleo plastificante.

As matérias-primas utilizadas na fabricação do produto investigado são: (i) butadieno; (ii) estireno; (iii) ácido graxo; (iv) sabão resinoso; (v) eletrólito, sais inorgânicos de sódio ou potássio; (vi) ditonito de sódio; (vii) sulfato ferroso; (viii) formaldeído sulfoxilato de sódio; (ix) ácido etilenodiamino tetra-acético; (x) hidropeóxido orgânico; (xi) dodecil mercaptan; (xii) terminador de reação; (xiii) água; (xiv) antioxidante manchante ou não manchante; e (xv) óleo plastificante.

De acordo com o sistema numérico definido pelo IISRP, as E-SBRs 1500 e 1502 apresentam teor de estireno combinado de 23,5%, admitindo-se variação de até 2 (dois) pontos percentuais (p.p.) para mais ou para menos, e ausência de óleo plastificante em suas composições. O que difere essas duas E-

(Fls. 8 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

SBRs é a presença de antioxidante manchante na composição da E-SBR 1500 e a utilização de antioxidante não manchante na E-SBR 1502.

Segundo a classificação do IISRP, as borrachas de estireno-butadieno das linhas E-SBR 1712, E-SBR 1723, E-SBR 1753, E-SBR 1763, E-SBR 1778, E-SBR 1783 e E-SBR 1793, apresentam teor de estireno de 23,5%, admitindo-se variação de até 2 (dois) p.p. para mais ou para menos, e presença dos seguintes óleos plastificantes em suas composições:

- E-SBR 1712: **Distillate Aromatic Extract (DAE)**
- E-SBR 1723: **Treated Distillate Aromatic Extract (TDAE)**
- E-SBR 1753: **Heavy Naphtenic Black (Black Oil)**
- E-SBR 1763: **Heavy Naphthenic (HN)**
- E-SBR 1778: Naftênico
- E-SBR 1783: **Residual Aromatic Extract (RAE)**
- E-SBR 1793: **Treated Residual Aromatic Extract (TRAE)**

Ademais, a classificação numérica definida pelo IISRP indica que as borrachas de estireno-butadieno das linhas E-SBR 1721, E-SBR 1739, E-SBR 1740, E-SBR 1759, E-SBR 1769, E-SBR 1779, E-SBR 1789 e E-SBR 1799, apresentam teor de estireno de 40%, admitindo-se variação de até 2 (dois) p.p. para mais ou para menos, e presença dos seguintes óleos plastificantes em suas composições:

- E-SBR 1721: DAE
- E-SBR 1739: TDAE
- E-SBR 1740: **Mildly or Medium Extracted Solvate (MES)**
- E-SBR 1759: **Black Oil**
- E-SBR 1769: HN
- E-SBR 1779: Naftênico
- E-SBR 1789: RAE
- E-SBR 1799: TRAE

O processo de produção do produto objeto da investigação, em termos gerais, se dá por meio da polimerização em emulsão via radicais livres, que ocorre geralmente numa cadeia de 11 a 15 reatores em série e temperatura de 10°C. Ao final do processo de polimerização a finalização da reação é assegurada pela adição de agente terminador de cadeia no ponto de conversão desejado, geralmente de 60% a 70%, obtendo-se assim uma emulsão de látex. Após a obtenção do látex na área de reação, o mesmo é enviado para tanques de armazenamento e depois coagulado através de um sistema de eletrólito/ácido na temperatura de 75°C. No caso das E-SBR da série 1700, o óleo plastificante é incorporado ao polímero

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

através de uma emulsão de óleo adicionada ao látex no tanque de mistura, e depois coagulado através de um sistema eletrólito/ácido na temperatura de 75°C. Em ambos os casos, a coagulação produz grumos de borracha com umidade elevada, que passam por uma máquina desumidificadora e depois por secadores com ar aquecido a temperaturas de cerca de 120°C. Por fim, os grumos secos são pesados e depois prensados, o que modela a borracha no formato de comercialização desejado pelo produtor.

Assim, nos termos do art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013, o produto objeto da investigação engloba produtos que apresentam características físicas, composição química e características de mercado semelhantes.

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

O produto objeto da investigação está classificado na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) nos códigos 4002.19.11 – borrachas de estireno-butadieno, em folhas, chapas ou tiras; e 4002.19.19 – borracha de estireno-butadieno, em outras formas primárias.

Classificam-se nesse item tarifário, além do produto objeto da investigação, borrachas termoplásticas, resinas de estireno e butadieno com teor superior a 60%, borrachas de estireno e butadieno produzidas em processos de polimerização a quente (linha E-SBR 1000) e borrachas de estireno e butadieno produzidas em processo de polimerização em solução (SSBR), assim como outros produtos.

A alíquota do Imposto de Importação para os referidos itens tarifários se manteve em 12% no período de janeiro de 2009 a dezembro de 2013.

Cabe destacar que a Argentina goza de preferência tarifária de 100% por conta do Acordo de Complementação Econômica (ACE) 18, firmado no âmbito da Associação Latino-americana de Integração (ALADI) em 20 de novembro de 1991.

Em relação às importações originárias do México, convém destacar que possuem preferência tarifária de 20% acordada no âmbito do Acordo de Preferências Tarifárias Regionais nº 04.

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

O produto fabricado no Brasil engloba a borracha de estireno-butadieno polimerizada em emulsão a frio (E-SBR), das linhas E-SBR 1500, E-SBR 1502, E-SBR 1712, E-SBR 1763, E-SBR 1793, E-SBR 1721, E-SBR 1769 e E-SBR 1799. Comercialmente, o produto fabricado pela peticionária é classificado sob o código “Buna SE”.

Segundo informações apresentadas na petição, as E-SBRs fabricadas no Brasil são utilizadas nas mesmas aplicações, possuem as mesmas características e a mesma rota tecnológica das E-SBRs importadas da União Europeia.

## **2.3. 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.

Dessa forma, conforme informações obtidas na petição e nas respostas aos questionários dos produtores/exportadores e importadores, o produto objeto da investigação e o produto similar produzido no Brasil:

(i) são produzidos a partir das mesmas matérias-primas: butadieno, estireno, ácido graxo, sabão resinoso, eletrólito (sais inorgânicos de sódio ou potássio), ditionito de sódio, sulfato ferroso, formaldeído sulfoxilato de sódio, ácido etilenodiamino tetra-acético, hidroperóxido orgânico, dodecil mercaptan, terminador de reação, água, antioxidante manchante ou não manchante e óleo plastificante;

(ii) apresentam a mesma composição química: butadieno, estireno, ácidos orgânicos (graxos e resinosos), sais orgânicos, antioxidante e óleo plastificante;

(iii) possuem as mesmas características físicas: se apresentam na forma de grumos secos, que são prensados em forma de fardos, chapas, folhas, tiras etc;

(iv) observam as mesmas especificações técnicas estabelecidas pelo IISRP;

(v) são produzidos segundo processo de produção semelhante, composto por 6 etapas básicas (polimerização, reação, coagulação, secagem, prensagem e embalagem);

(vi) têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados principalmente na fabricação de pneus para veículos, bandas de rodagem, calçados, mangueiras de borracha, correias transportadoras e outros artefatos de borracha.

(vii) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que são concorrentes entre si, além de destinarem-se aos mesmos segmentos industriais e comerciais;

(viii) são vendidos através dos mesmos canais de distribuição, na medida em que a grande maioria dos importadores brasileiros de E-SBR da União Europeia também são clientes da Lanxess.

## **2.4. Das manifestações sobre a similaridade**

Em manifestação protocolada em 8 de agosto de 2014, a Styron alegou que os produtos E-SBR classificados nos códigos 1723, 1753, 1778, 1783, 1739, 1740, 1759, 1779 e 1789 do IISRP não poderiam ser objeto da presente investigação, pois não são fabricados pela indústria doméstica. Segundo a empresa, tais produtos apresentam comportamentos, características físico-químicas, normas e especificações técnicas distintas dos produtos fabricados pela petionária.

A Styron afirmou que as borrachas E-SBR das linhas 1723 e 1739, exportadas regularmente para o Brasil, trazem em sua composição um tipo de óleo não utilizado nos produtos fabricados pela petionária, o Treated Distillate Aromatic Extract – TDAE. De acordo com a exportadora, as indústrias que utilizam E-SBR como insumo não poderiam substituir as linhas 1723 e 1739 por outros tipos de borracha sem empreender grandes ajustes em seu processo produtivo, tais como alterações na proporção dos demais insumos e até troca/substituição de alguns deles, em razão das diferentes características físico-químicas do óleo TDAE.

Dessa forma, a Styron concluiu que o produto fabricado pela Lanxess não poderia ser considerado similar à borracha E-SBR das linhas 1723 e 1739.

Nas respostas apresentadas ao questionário, as empresas Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda., doravante também denominada “Michelin”, Pirelli Pneus Ltda. e Trop Comércio Exterior Ltda., importadoras das linhas 1723 e/ou 1739, também apontaram a inexistência de produção nacional desses tipos de E-SBR.

## **2.5. Do posicionamento acerca das manifestações**

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera “produto similar” o produto idêntico ou, na ausência deste, o produto que apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

De acordo com as informações constantes dos autos, o tipo de óleo extensor empregado é o único aspecto que diferencia a borracha E-SBR das linhas 1723 e 1739 de outros produtos da linha 17XX com os mesmos teores de estireno. Nesse ponto, constatou-se que as linhas 1723 e 1739 são produzidas com óleo TDAE, ao passo que os produtos 17XX fabricados pela indústria doméstica utilizam óleo TRAE (1712TE, 1721TE) ou HN (1712HN, 1721HN). Isso não obstante, não se observaram outras diferenças relevantes entre o produto fabricado no Brasil e o produzido na União Europeia. Com efeito, ambos possuem as mesmas características técnicas, têm os mesmos usos e aplicações e apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que são concorrentes entre si.

Nesse sentido, cumpre destacar que a própria Styron afirmou que as indústrias que utilizam E-SBR em sua produção poderiam substituir produtos das linhas 1723 e 1739 por outros tipos de borracha mediante ajustes em seu processo produtivo, tais como alterações na proporção de outros insumos ou substituição de alguns deles.

Ademais, registre-se que todos os importadores que enviaram resposta ao questionário afirmaram que o produto fabricado pela indústria doméstica é equivalente ao importado. Apenas as empresas Michelin e Trop Comércio Exterior Ltda. fizeram ressalvas relativas às linhas 1723 e 1739, quanto ao tipo de óleo extensor utilizado.

Diante do exposto, mantém-se o entendimento de que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação. As borrachas E-SBR da série 17XX são fabricadas com diferentes tipos de óleo, e a utilização de um óleo extensor em vez de outro não altera as características essenciais do produto final.

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

Tendo em conta a descrição detalhada contida no item 2.1 deste Anexo, conclui-se que o produto objeto da investigação é a borracha de estireno-butadieno polimerizada em emulsão a frio (E-SBR) não estendida em óleo plastificante, com teor de estireno combinado de 23,5%, e estendida em óleo plastificante, com teor de estireno combinado de 23,5% ou de 40%, quando originária da União Europeia.

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 investigado. Considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se que, para fins de determinação preliminar, 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.

Conforme mencionado no item 1.5 deste Anexo, a petionária é a única fabricante do produto similar doméstico.

Por esta razão, para fins da determinação preliminar de dano, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de E-SBR da empresa Lanxess Elastômeros do Brasil S/A, que representa 100% da produção nacional do produto similar doméstico.

## **4. DO DUMPING**

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

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

Para fins do início da investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2013, a fim de se verificar a existência de indícios de prática de dumping nas exportações para o Brasil de E-SBR originária da UE.

#### **4.1.1. Do valor normal**

Para fins de indicação do valor normal da UE, a petionária apresentou o preço de exportação para terceiro país, conforme estabelece o art. 42 da Portaria SECEX nº 41, de 11 de outubro de 2013.

(Fls. 13 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Diante dessa opção, a peticionária selecionou a Argentina como terceiro país apropriado para a determinação do valor normal, na medida em que o mercado argentino possui características semelhantes ao mercado brasileiro. Ressalte-se, ademais, que os dados de exportação de E-SBR da UE para a Argentina foram obtidos no Eurostat, fonte oficial de estatísticas de comércio exterior dos países membros da UE.

Todavia, os dados apresentados pela peticionária estavam classificados de acordo com o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), ou seja, os produtos selecionados na base de dados do Eurostat englobavam todas as mercadorias exportadas da UE para a Argentina que estivessem classificadas no código 4002.19. Dessa forma, a informação disponibilizada para fins de cálculo do valor normal abarcou as NCMs 4002.19.11, 4002.19.12, 4002.19.19 e 4002.19.20, o que resultou no acréscimo de duas NCMs (4002.19.12 e 4002.19.20), comprometendo, assim, a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

A fim de garantir maior acurácia no cálculo da margem de dumping para a UE, foi solicitado, por meio do Ofício nº 03.994/2014/CGSC/DECOM/SECEX, que a peticionária apresentasse informação complementar a respeito do valor normal da UE, com vistas a garantir a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

Em resposta, a peticionária apresentou dados da **IHS Global Inc.** (IHS), empresa de consultoria que realiza consultas mensais ao mercado europeu de E-SBR, pesquisando junto a produtores e consumidores os preços praticados no mês. Cabe mencionar que os relatórios do IHS divulgam os preços médios por mês na condição de venda delivered, sendo que os valores são disponibilizados em toneladas e em euros.

Tendo em vista o relatório da IHS apresentado pela peticionária, considerou-se o preço de E-SBR explicitado no referido relatório como indicativo adequado para apuração do valor normal para a UE.

Ressalte-se que o relatório do IHS apresenta somente os preços médios da linha 1502 e da série 1700. Contudo, considerando as informações disponíveis e a similaridade das linhas 1500 e 1502, o utilizou-se, para fins de início da investigação, os preços da linha 1502 para a série 1500 como um todo.

Assim, com o objetivo de apurar o valor normal da UE, utilizaram-se os dados do relatório do IHS para calcular a média do preço, de janeiro a dezembro de 2013, das E-SBRs das séries 1500 e 1700, aplicando a taxa de câmbio média mensal oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, para a conversão dos valores em euro para dólar estadunidense, nos termos do art. 23 do Decreto no 8.058, de 2013, chegando ao valor normal de US\$ 2.352,63/t.

#### **4.1.2. Das manifestações sobre o valor normal**

Em relação à metodologia adotada para determinação do valor normal, baseada no relatório da IHS Global Inc. apresentado pela peticionária, os importadores Alpargatas e CBS questionaram a utilização dos preços da linha E-SBR 1502 como parâmetro para a série 1500 como um todo. Segundo essas empresas, o E-SBR 1502 representa um produto de maior valor agregado e sofisticação em relação ao E-SBR 1500, de forma que a utilização do preço do primeiro como referência para o segundo produto poderia implicar distorções no valor normal.

A Styron, por sua vez, alegou que houve manipulação de dados com o objetivo de superar o limite de minimis da margem de dumping, pois a adoção do relatório da IHS não encontraria amparo no Decreto nº 8.058, de 2013. De acordo com a empresa, deveria ter sido utilizado um “valor construído” para determinação do valor normal, conforme previsto no inciso II do art. 14 do Regulamento Brasileiro, tendo

em conta a exclusão do terceiro país indicado pela peticionária para apuração daquele valor (no caso, a Argentina). Além disso, a Styron entendeu que o fato de o relatório da IHS não fornecer dados relativos aos produtos da linha 1500, compreendidos no escopo da investigação, poderia ter impactado artificialmente a margem de dumping encontrada na abertura.

#### 4.1.3. Do posicionamento acerca das manifestações

Conforme o disposto no art. 8º do Regulamento Brasileiro, considera-se valor normal o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

O relatório da IHS Global Inc. juntado aos autos informa os preços médios praticados no mercado europeu de borracha E-SBR, baseado em pesquisas realizadas junto a produtores e consumidores. Dessa forma o referido relatório constitui indicativo adequado dos preços praticados em operações comerciais normais no mercado interno da União Europeia.

Ademais, é importante ressaltar que o documento apresentado pela peticionária foi utilizado na determinação do valor normal por ter sido considerado, no momento da abertura da investigação, a melhor informação disponível. No entanto, o valor normal apurado para fins de determinação preliminar considerou as informações fornecidas pelos produtores/exportadores que apresentaram resposta ao questionário, como será demonstrado a seguir.

#### 4.1.4. Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, é o 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 objeto da investigação.

Para fins de apuração do preço de exportação de E-SBR da UE para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2013. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras de borrachas de estireno-butadieno, classificadas nas NCM/SH 4002.19.11 e 4002.19.19, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação.

Ressalte-se que, em parte dos dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, foi possível diferenciar, por meio das descrições do produto importado, as importações de E-SBR da série 15 e da série 17. Entretanto, em quantidade significativa dessas operações, não havia descrição detalhada da série.

Preço de Exportação		
Valor FOB (US\$/t)	Quantidade (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
95.950.036,49	41.907,7	2.289,56

#### 4.1.5. Da margem de dumping

Deve-se ressaltar que o valor normal apurado para a UE, como explicitado anteriormente, foi apresentado pela peticionária na condição de venda **delivered**. Já o preço de exportação, conforme

(Fls. 15 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

explicitado no item anterior, foi apurado com base nos dados disponibilizados pela RFB, na condição de comércio FOB.

Considerou-se justa a comparação do preço na condição de venda delivered com o preço de exportação para o Brasil expresso na condição de venda FOB, uma vez que as duas condições de venda incluíam o valor do transporte do produto até o cliente no mercado interno da UE ou até o porto de embarque da mercadoria ao Brasil.

Relembre-se que 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:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal (US\$/t)</b>	<b>Preço de Exportação (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.352,63	2.289,56	63,07	2,8

#### **4.1.6. Das manifestações sobre o dumping para efeito do início da investigação**

Em manifestação protocolada em 8 de agosto de 2014, a Michelin alegou que uma diferença de 2,8% entre o valor normal e o preço de exportação não poderia ser tomada como indício de dumping, pois, segundo a empresa, a volatilidade do mercado de borracha costuma gerar variações nos preços da ordem de 100% ao longo do ano. A Michelin argumentou, ainda, que os preços de borracha E-SBR são determinados pelo comportamento do mercado internacional de derivados de petróleo, e que seria inviável a prática de dumping numa indústria em que vigoram tais condições de concorrência.

#### **4.1.7. Do posicionamento acerca das manifestações**

O art. 7º do Regulamento Brasileiro define a prática de dumping como “(...) 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”. Note-se que, para caracterizar a prática de dumping, basta que os preços praticados nas vendas destinadas ao mercado brasileiro sejam inferiores ao valor normal do produto; dessa forma, não é necessário que esses preços se mantenham constantes ao longo do período de investigação. Portanto, eventual volatilidade dos preços de um produto no mercado internacional não bastaria, por si só, para descaracterizar a prática de dumping nas exportações para o Brasil.

Cumprido destacar, ainda, que a margem de dumping apurada no início da investigação foi superior ao limite de **de minimis**, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

#### **4.2. Do dumping para efeito da determinação preliminar**

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2013 para verificar a existência de dumping nas exportações de borracha de estireno-butadieno E-SBR da União Europeia para o Brasil.

As 5 (cinco) empresas selecionadas apresentaram respostas tempestivas ao questionário do produtor/exportador: Versalis S.p.A., da Itália, Versalis UK, do Reino Unido, Styron Deutschland GmbH, da Alemanha, Synthos Dwory 7 Sp. z.o.o s.j., da Ucrânia, e Synthos Kralupy A.S., da República Tcheca.

(Fls. 16 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Em relação a essas empresas, as margens de dumping apuradas para fins de determinação preliminar consideraram as informações contidas nas respostas ao questionário do produtor/exportador e nas informações complementares apresentadas, muito embora ainda não tenham sido objeto de verificação **in loco**.

#### **4.2.1. Da Versalis S.p.A.**

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da Versalis S.p.A. ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 08.207/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador Versalis S.p.A.

##### **4.2.1.1. Do valor normal**

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Versalis S.p.A., relativos aos preços efetivamente praticados na venda de E-SBR destinado ao consumo no mercado interno da União Europeia, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal ex fabrica, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a descontos e abatimentos concedidos, custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro, comissões, despesas com assistência técnica, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, foi recalculado o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques, conforme metodologia explicada a seguir.

O custo financeiro foi apurado com base na taxa de juros de curto prazo fornecida pela empresa em resposta ao pedido de informações complementares ao questionário, de [confidencial]% ao ano. O valor referente a cada operação foi calculado pela multiplicação da taxa diária pelo valor bruto da venda e pelo número de dias decorridos entre a data de envio do produto para o cliente e a data de recebimento do pagamento.

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque reportada pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Cumpramos ressaltar que, para fins de apuração do custo de produção, recalcularam-se as despesas com vendas e as despesas gerais e administrativas reportadas no apêndice VII segundo a metodologia descrita nas instruções do questionário do produtor/exportador. Conforme solicitado no questionário, as despesas devem ser alocadas com base na razão entre essas despesas e o CPV (custo dos produtos vendidos), que estão descritos nas demonstrações financeiras da empresa. A referida razão, por sua vez, deve ser aplicada sobre o custo de fabricação. Tendo em vista que o demonstrativo apresentado pela Versalis S.p.A. não discriminava o valor dessas despesas e do CPV, aplicou-se no cálculo a melhor informação disponível, que foram os percentuais obtidos a partir dos demonstrativos financeiros da Versalis UK, de [confidencial]% para despesas de vendas e [confidencial]% para despesas gerais e administrativas.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que [confidencial] toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da União Europeia a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou [confidencial]% do volume total de vendas. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que a análise englobou os 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação, para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, 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] toneladas, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

No período de investigação da prática de dumping, [confidencial] toneladas [confidencial]% das vendas realizadas pela Versalis S.p.A. no mercado interno da União Europeia foram destinadas a partes relacionadas. Apurou-se que, com relação a alguns tipos de produto, o preço médio praticado nessas vendas foi superior, em mais de 3%, ao preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado europeu. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas desses tipos de produto também foram desconsideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Assim, [confidencial] toneladas [confidencial]% do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da União Europeia foram consideradas na determinação do valor normal. Não obstante, conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de borracha E-SBR exportado para o Brasil durante o período investigado.

Foi constatado que alguns tipos de produto, vendidos ao Brasil para certas categorias de cliente [confidencial], não foram vendidos no mercado interno da União Europeia. Por esse motivo, nos termos do art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, o valor normal para esses tipos de produto foi construído com base no custo de produção reportado pela empresa para o período de investigação de dumping, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, administrativas e financeiras, além do lucro. As despesas de vendas não foram consideradas, uma vez que tais despesas foram deduzidas dos respectivos preços de exportação.

Considerando que a Versalis S.p.A. teve prejuízo nas operações comerciais normais no mercado interno no período da investigação, foi utilizada a média ponderada das margens de lucro apuradas para as operações comerciais normais das empresas Styron Deutschland GmbH, Synthos Kralupy A.S. e Synthos Dwory 7 no mercado da União Europeia, baseadas em suas respostas ao questionário do produtor/exportador. A margem de lucro apurada correspondeu a [confidencial]%.

(Fls. 18 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da Versalis S.p.A., na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.784,68**/t (um mil, setecentos e oitenta e quatro euros e sessenta e oito centavos por tonelada).

#### 4.2.1.2. Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Versalis S.p.A. em resposta ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**. Para tanto, dos valores obtidos com as vendas de borracha E-SBR ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes a custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem, frete interno do local de armazenagem ao porto de embarque, seguro, frete internacional, comissões, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VIII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário. Ressalte-se, porém, que o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques foram recalculados segundo a metodologia descrita no item anterior.

Registre-se que as operações de venda para o Brasil efetivadas em dólares estadunidenses foram convertidas para euros, utilizando-se a paridade dólar/euro das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Versalis S.p.A., na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.469,49**/t (um mil, quatrocentos e sessenta e nove euros e quarenta e nove centavos por tonelada).

#### 4.2.1.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado no quadro a seguir:

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A comparação levou em consideração a categoria de cliente. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

#### Margem de Dumping

Valor Normal €/t	Preço de Exportação €/t	Margem de Dumping Absoluta €/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.784,68	1.469,49	315,19	21,4

(Fls. 19 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de € **315,19/t** (trezentos e quinze euros e dezenove centavos por tonelada) nas exportações da Versalis S.p.A. para o Brasil, que equivale à margem de dumping de 21,4%.

#### **4.2.2. Da Versalis UK**

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da Versalis UK ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 08.208/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador Versalis UK.

##### **4.2.2.1. Do valor normal**

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Versalis UK, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da União Europeia, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a descontos e abatimentos concedidos, custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, seguro, comissões, despesas com assistência técnica, despesas indiretas de vendas, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, foram recalculados o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques, conforme metodologia explicada a seguir.

O custo financeiro foi apurado com base na taxa de juros de curto prazo fornecida pela empresa em resposta ao pedido de informações complementares ao questionário, de [confidencial]% ao ano. O valor referente a cada operação foi calculado pela multiplicação da taxa diária pelo valor bruto da venda e pelo número de dias decorridos entre a data de envio do produto para o cliente e a data de recebimento do pagamento.

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Cumprе ressaltar que, para fins de apuração do custo de produção, foram recalculadas as despesas com vendas e as despesas gerais e administrativas reportadas no apêndice VII segundo a metodologia descrita nas instruções do questionário do produtor/exportador. Conforme solicitado no questionário, as despesas devem ser alocadas com base na razão entre essas despesas e o CPV (custo dos produtos vendidos), que estão descritos nas demonstrações financeiras da empresa. A referida razão, por sua vez, deve ser aplicada sobre o custo de fabricação. No demonstrativo apresentado pela Versalis UK, apuraram-se os percentuais de [confidencial]% para despesas de vendas e [confidencial]% para despesas gerais e administrativas.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que [confidencial] toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da União Europeia a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou [confidencial]% do volume total de vendas. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que a análise englobou os 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [confidencial] toneladas [confidencial]% superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, 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] toneladas, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

No período de investigação da prática de dumping, [confidencial] toneladas [confidencial]% das vendas realizadas pela Versalis UK no mercado interno da União Europeia foram destinadas a partes relacionadas. Apurou-se que, com relação a alguns tipos de produto, o preço médio praticado nessas vendas foi superior, em mais de 3%, ao preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado europeu. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas desses tipos de produto também foram desconsideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro

Assim, [confidencial] toneladas [confidencial]% do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da União Europeia foram consideradas na determinação do valor normal. Não obstante, conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de borracha E-SBR exportado para o Brasil durante o período investigado.

Foi constatado que alguns tipos de produto, vendidos ao Brasil para certas categorias de cliente [confidencial], não foram vendidos no mercado interno da União Europeia. Por esse motivo, nos termos do art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, o valor normal para esses tipos de produto foi construído com base no custo de produção reportado pela empresa para o período de investigação de dumping, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, administrativas e financeiras, além do lucro. As despesas de vendas não foram consideradas, uma vez que tais despesas foram deduzidas dos respectivos preços de exportação.

Considerando que a Versalis UK teve prejuízo nas operações comerciais normais no mercado interno no período da investigação, foi utilizada a média ponderada das margens de lucro apuradas para as operações comerciais normais das empresas Styron Deutschland GmbH, Synthos Kralupy A.S. e Synthos Dwory 7 no mercado da União Europeia, baseadas em suas respostas ao questionário do produtor/exportador. A margem de lucro apurada correspondeu a [confidencial]%.

(Fls. 21 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Registre-se que as operações de venda no mercado interno efetivadas em libras esterlinas, bem como o custo de produção, foram convertidos para euros utilizando-se a paridade libras esterlinas/euros das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da Versalis UK, na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.999,85/t** (um mil, novecentos e noventa e nove euros e oitenta e cinco centavos por tonelada).

#### 4.2.2.2. Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Versalis em resposta ao questionário do produtor/exportador e do pedido de informações complementares, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**. Para tanto, dos valores obtidos com as vendas de borracha E-SBR ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes a custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção aos locais de armazenagem, frete interno do local de armazenagem ao porto de embarque, seguro, frete internacional, comissões, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VIII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário. Ressalte-se, porém, que o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques foram recalculados segundo a metodologia descrita no item anterior.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Versalis UK, na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.549,23/t** (um mil, quinhentos e quarenta e nove euros e vinte e três centavos por tonelada).

#### 4.2.2.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado no quadro a seguir:

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente neste, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A comparação levou em consideração o canal de distribuição. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal €/t	Preço de Exportação €/t	Margem de Dumping Absoluta €/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.999,85	1.549,23	450,63	29,1

(Fls. 22 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de € **450,63/t** (quatrocentos e cinquenta euros e sessenta e três centavos por tonelada) nas exportações da Versalis UK para o Brasil, que equivale à margem de dumping de 29,1%.

#### **4.2.3. Da Styron Deutschland GmbH**

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da Styron Europe GmbH ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 08.245/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014.

Cumprе esclarecer que a Styron Deutschland GmbH celebrou contrato de industrialização por encomenda com a empresa Styron Europe GmbH para a produção de E-SBR. Nos termos desse contrato, a empresa responsável pela produção do produto objeto da investigação é a Styron Deutschland GmbH, no entanto as vendas são realizadas pela Styron Europe GmbH. Desse modo, as informações fornecidas referiram-se às vendas realizadas pela Styron Europe GmbH do E-SBR de origem alemã produzido pela Styron Deutschland GmbH.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor Styron Deutschland GmbH.

##### **4.2.3.1. Do valor normal**

O valor normal foi apurado com base nos dados de produção fornecidos pela Styron Deutschland GmbH e nos dados de venda fornecidos pela Styron Europe GmbH, relativos aos preços efetivamente praticados na venda de E-SBR destinado ao consumo no mercado interno da União Europeia, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a frete interno da unidade de produção para o cliente, a comissões, a despesas indiretas de venda, a custo de manutenção de estoques e a custo de embalagem, reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Entretanto, desconsiderou-se o custo financeiro reportado e verificou a necessidade de ajuste no frete interno da unidade de produção para o cliente e no custo de manutenção de estoques.

A respeito do custo financeiro reportado no Apêndice VI, cumprе esclarecer que a Styron não levou em consideração o número de dias entre a data de embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento, conforme orientação constante no questionário enviado ao produtor/exportador. A empresa tampouco justificou a aplicação de metodologia diversa quando questionada a esse respeito no pedido de informações complementares, encaminhado por meio do Ofício nº 08.245/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014.

Cumprе esclarecer que o recálculo do custo financeiro por meio da metodologia proposta no questionário do exportador não foi possível, em virtude de a Styron Europe GmbH não ter fornecido informações consistentes no campo relativo à data de recebimento do pagamento, no Apêndice VI. Novamente, a empresa optou por não corrigir tal informação quando questionada no ofício referente ao pedido de informações complementares.

Desse modo, desconsiderou-se o custo financeiro para fins de cálculo do valor normal.

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Com relação ao frete interno da unidade de produção para o cliente no mercado interno, quando solicitada no questionário e na solicitação de informações complementares, a Styron não apresentou a memória de cálculo demonstrando como obteve os valores reportados. Verificou-se ainda que esse campo do Apêndice VI, referente ao frete interno da unidade de produção para o cliente no mercado interno, não foi preenchido em sua totalidade, pois 35,4% das operações foram reportadas com valor zerado, mesmo nas vendas cujos termos de comércio indicaram que a Styron era responsável pelo pagamento do transporte.

Pelas razões expostas, e em respeito ao princípio da justa comparação, ajustaram-se os percentuais de frete interno da unidade de produção para o cliente, tanto no cálculo do valor normal quanto no cálculo do preço de exportação. A metodologia consistiu na utilização do percentual médio de participação do frete interno da empresa Versalis S.p.A. no seu faturamento bruto. Nas vendas para o mercado interno, isto é, para a União Europeia, o montante aplicado à Styron foi de [confidencial] %.

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque, por meio da divisão do volume de estoque final em P5 pela quantidade de vendas no mesmo período, e a multiplicação por 30. Em seguida, foi aplicada a taxa de juros diária, através da divisão da taxa de juros anual reportada pela empresa por 365 dias.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal. Segundo esse entendimento, 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.

Para fins de apuração do custo de produção, recalculou-se as despesas com vendas e as despesas gerais e administrativas reportadas no apêndice VII, segundo a metodologia descrita nas instruções do questionário do produtor/exportador. Conforme solicitado no questionário, as despesas devem ser alocadas com base na razão entre essas despesas e o CPV (custo dos produtos vendidos), que estão descritos nas demonstrações financeiras da empresa. A referida razão, por sua vez, deve ser aplicada sobre o custo de fabricação. Tendo em vista que a Styron não apresentou seus demonstrativos financeiros, mesmo quando solicitado no Ofício nº 08.245/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014, aplicou-se no cálculo os percentuais obtidos para a Versalis UK, de [confidencial] % para despesas de vendas e [confidencial] % para despesas gerais e administrativas.

Em seguida, considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que [confidencial] toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da União Europeia a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou [confidencial] % do volume total de vendas. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que a análise englobou os 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [confidencial] toneladas [confidencial] % superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais

(Fls. 24 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de [confidencial] toneladas, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

No período de investigação da prática de dumping, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) das vendas realizadas pela Styron no mercado interno da União Europeia foram destinadas a distribuidores relacionados. Apurou-se que, com relação a um tipo de produto, o preço médio praticado nessas vendas foi superior, em mais de 3%, ao preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado europeu. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas desses tipos de produto também foram desconsideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Constatou-se que o montante vendido no mercado interno ponderado por CODIP pela Styron foi superior a 5% do volume exportado para o Brasil, de modo que a quantidade de vendas foi considerada suficiente para a apuração do valor normal, conforme, nos termos do disposto no § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da Styron, na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.616,28/t** (um mil, seiscentos e dezesseis euros e vinte e oito centavos por tonelada).

#### **4.2.3.2. Do preço de exportação**

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Styron em resposta ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**. Para tanto, dos valores obtidos com as vendas de borracha E-SBR ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes a custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção ao porto de embarque, manuseio de carga, frete internacional, despesas indiretas de venda, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem reportados no Apêndice VIII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário. Adicionalmente, verificou-se a necessidade de ajuste nas seguintes despesas reportadas, conforme justificativas e metodologias descritas a seguir:

- a) custo financeiro;
- b) frete interno da unidade de produção ao porto de embarque;
- c) frete internacional; e
- d) custo de manutenção de estoques.

O custo financeiro reportado no Apêndice VIII novamente não levou em consideração o número de dias entre a data de embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento, conforme orientação constante no questionário enviado ao produtor/exportador. A empresa tampouco justificou a aplicação de metodologia diversa, quando questionada no Ofício nº 08.245/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de

(Fls. 25 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

agosto de 2014. Por tal razão, diferentemente do Apêndice VI, no Apêndice VIII as datas de recebimento de pagamento não apresentaram inconsistências e, portanto, foi possível utilizar a metodologia supracitada para recalculando o custo financeiro.

O ajuste no frete interno da unidade de produção ao porto de embarque, por sua vez, pelas mesmas razões expostas no cálculo do valor normal, utilizou o percentual médio extraído dos dados das vendas no mercado brasileiro da empresa Versalis S.p.A., no montante de [confidencial] %.

O frete internacional reportado pela Styron tampouco pôde ser utilizado em razão de não ter sido reportado em sua totalidade. Cumpre reiterar que a empresa mais uma vez optou por não corrigir a informação quando questionada no Ofício nº 08.245/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2014. Para o ajuste do frete internacional da Styron, utilizou-se novamente os dados da empresa Versalis S.p.A.. O percentual de frete internacional foi de [confidencial] %.

Ressalte-se, também, que o custo de manutenção de estoques foi recalculado pelo segundo a mesma metodologia descrita no item anterior.

Finalmente, as operações de venda para o Brasil efetivadas em dólares estadunidenses foram convertidas para euros, utilizando-se a paridade dólar/euro das taxas diárias de venda do período, em relação à data da venda reportada pela Styron, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Styron, na condição **ex fabrica**, alcançou € **1.571,62/t** (um mil, quinhentos e setenta e um euros e sessenta e dois centavos por tonelada).

#### 4.2.3.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado a seguir.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente neste, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A comparação levou em consideração a categoria de cliente. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

#### Margem de Dumping

Valor Normal €/t	Preço de Exportação €/t	Margem de Dumping Absoluta €/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.616,28	1.571,62	44,66	2,8

(Fls. 26 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de € **44,66/t** (quarenta e quatro euros e sessenta e seis centavos por tonelada) nas exportações da Styron para o Brasil, que equivale à margem de dumping relativa de 2,8%.

#### **4.2.4. Da Synthos Dwory**

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da **Synthos Dwory** ao questionário do produtor/exportador, bem como na resposta às informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 08.249/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 21 de agosto de 2014.

A seguir será exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador **Synthos Dwory**.

##### **4.2.4.1. Do valor normal**

O valor normal foi obtido com base nos dados fornecidos pela **Synthos Dwory**, relativos aos preços efetivos de venda do produto similar ao mercado doméstico da União Europeia, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado interno da União Europeia os montantes referentes a outros descontos, custo financeiro, despesa de armazenagem pré-venda, frete interno da unidade de produção ou armazenagem para o cliente, comissões, despesa de armazenagem pós-venda, despesa de propaganda, despesa de assistência técnica, outras despesas diretas de vendas, despesas indiretas de vendas e despesa de manutenção de estoques. Entretanto, foi recalculado o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoques, conforme metodologia explicada a seguir.

O custo financeiro foi apurado com base na taxa de juros anual de curto prazo fornecida pela empresa dividida por 365 dias, de forma a uniformizar o cálculo entre todas as empresas. O valor referente a cada operação foi calculado pela multiplicação da taxa diária pelo valor bruto da venda e pelo número de dias decorridos entre a data de envio do produto para o cliente e a data de recebimento do pagamento.

O cálculo da despesa de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta a média de dias do produto em estoque fornecida pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Cumprido ressaltar que, para fins de apuração do custo de produção, recalculou-se as despesas gerais e administrativas, comerciais, financeiras e as outras despesas reportadas no apêndice VII segundo a metodologia descrita nas instruções do questionário do produtor/exportador. Conforme solicitado no questionário, as despesas devem ser alocadas com base na razão entre essas despesas e o CPV (custo dos produtos vendidos), que estão descritos nas demonstrações financeiras da empresa. A referida razão, por sua vez, deve ser aplicada sobre o custo de fabricação. No demonstrativo apresentado pela **Synthos Dwory**, apurou-se os percentuais de [confidencial]% para despesas gerais e administrativas, [confidencial]% para despesas comerciais, [confidencial]% para despesas financeiras e [confidencial]% para outras despesas.

Além disso, foram excluídas do cálculo do valor normal as faturas de correção, já que, de acordo com a empresa, as faturas originais já apresentam valor e quantidade corrigidos. Tampouco foram

consideradas no cálculo as transações cujo produto é borracha E-SBR 1507 e 1570, uma vez que estão fora do escopo da investigação.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na apuração do valor normal.

Do total das vendas do produto similar realizadas pela **Synthos Dwory** no seu mercado interno, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação da existência de dumping, constatou-se que [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do produto similar foram vendidas a preços inferiores ao seu custo unitário mensal.

Entretanto, realizando-se a análise do volume de vendas abaixo do custo de maneira individualizada por CODIP, observou-se que, do total das vendas dos CODIPs [confidencial] e [confidencial], [confidencial] toneladas ([confidencial]%) das vendas desse CODIP) e [confidencial] toneladas ([confidencial]%) das vendas desse CODIP), respectivamente, foram vendidas a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas do CODIP no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em vista que a análise englobou os 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Em cumprimento ao disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo dos CODIPs [confidencial] e [confidencial], os preços referente às vendas de [confidencial] ([confidencial]%) e [confidencial] toneladas ([confidencial]%), respectivamente, superaram o custo unitário médio ponderado incorrido no período da investigação. Considerou-se que a utilização do custo médio incorrido no período de doze meses, que englobam o período objeto da investigação, configurar-se-ia razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto.

Os volumes restantes de [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do CODIP [confidencial] e [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do CODIP [confidencial] foram considerados como tendo sido vendidos 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, e foram desprezados na determinação do valor normal.

No período de análise de dumping, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) das vendas realizadas pela **Synthos Dwory** no mercado europeu foram destinadas a partes relacionadas. Apurou-se que o preço médio praticado nessas vendas foi [confidencial], em [confidencial]%, ao preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado interno da União Europeia. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas também foram desconsideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da União Europeia foram analisadas com vistas à apuração do valor normal. Não obstante, conforme o disposto no § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente para determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de borracha E-SBR exportada para o Brasil durante o período em análise. Ressalte-se que as categorias de cliente “distribuidor local” e “**trading company**” foram agrupadas para fins de comparação entre valor normal e preço de exportação.

Registre-se que as operações de venda no mercado interno efetivadas em zloty polonês, bem como o custo de produção, foram convertidos para dólares estadunidenses utilizando-se a paridade zloty polonês/dólar estadunidense das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da **Synthos Dwory**, na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ 2.394,40/t (dois mil e trezentos e noventa e quatro dólares estadunidenses e quarenta centavos por tonelada).

#### 4.2.4.2. Do preço de exportação

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

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**. Para tanto, foram deduzidos dos preços brutos de venda os montantes referentes a custo financeiro, despesa de armazenagem pré-venda, frete interno da unidade de produção ou armazenagem ao porto, comissões, despesa de propaganda, despesa de assistência técnica, outras despesas diretas de venda, despesa indireta de vendas incorrida no país de fabricação e despesa de manutenção de estoques, reportados no Apêndice VIII da resposta ao questionário. Entretanto, recalculou-se o custo financeiro e a despesa de manutenção de estoque, conforme metodologia descrita no item anterior.

Em vista do exposto, o preço de exportação médio ponderado da **Synthos Dwory**, na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ 2.166,62/t (dois mil e cento e sessenta e seis dólares estadunidenses e sessenta e dois centavos por tonelada).

#### 4.2.4.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado no quadro a seguir:

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A comparação levou em consideração o canal de distribuição. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

#### Margem de Dumping – Synthos Dwory

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
2.394,40	2.166,62	227,78	10,5

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 227,78/t (duzentos e vinte e sete dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por tonelada) nas exportações da **Synthos Dwory** para o Brasil, que equivale à margem de dumping de 10,5%.

#### **4.2.5. Da Synthos Kralupy**

A apuração preliminar da margem de dumping foi fundamentada nas informações prestadas na resposta da Synthos Kralupy ao questionário do produtor/exportador, bem como nas informações complementares apresentadas em resposta ao Ofício nº 08.250/2014/CGSC/DECOM/SECEX, de 21 de agosto de 2014.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping do produtor/exportador Synthos Kralupy.

##### **4.2.5.1. Do valor normal**

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Synthos Kralupy, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno da União Europeia, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a outros descontos, custo financeiro da operação, frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente, comissões, outras despesas diretas de vendas, despesas indiretas de vendas e custo de manutenção de estoques reportados no Apêndice VI (vendas no mercado interno) da resposta ao questionário. Recalculou-se o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques, conforme metodologia explicada a seguir.

O custo financeiro foi apurado com base na taxa de juros de curto prazo fornecida pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares, de [confidencial]% ao ano. O valor referente a cada operação foi calculado pela multiplicação da taxa diária pelo valor bruto da venda e pelo número de dias decorridos entre a data do embarque para o cliente e a data de recebimento do pagamento.

O cálculo do custo de manutenção de estoques, por sua vez, levou em conta as médias de dias do produto em estoque fornecidas pela empresa, a mesma taxa de juros utilizada na apuração do custo financeiro e o custo médio de produção do mês referente à venda do produto.

Cumpram-se ressaltar que, para fins de apuração do custo de produção, foram recalculadas as despesas com vendas e as despesas gerais e administrativas reportadas no apêndice VII segundo a metodologia descrita nas instruções do questionário do produtor/exportador. Conforme solicitado no questionário, as despesas devem ser alocadas com base na razão entre essas despesas e o CPV (custo dos produtos vendidos), que estão descritos nas demonstrações financeiras da empresa. A referida razão, por sua vez, deve ser aplicada sobre o custo de fabricação. No demonstrativo apresentado pela Synthos Kralupy, apuraram-se os percentuais de [confidencial]% para despesas de vendas e [confidencial]% para despesas gerais e administrativas.

Buscou-se avaliar, então, em atendimento ao art. 14 do Regulamento Brasileiro, se as operações de vendas no mercado interno poderiam ser consideradas como operações normais de comércio e utilizadas na determinação do valor normal.

Considerando todo o período de investigação de dumping, verificou-se que [confidencial] toneladas do produto similar foram vendidas no mercado interno da União Europeia a preços inferiores ao seu custo unitário mensal. Esse volume representou [confidencial]% do volume total de vendas. Em seguida, foram verificadas as transações de acordo com o tipo do produto. Para o produto do tipo [confidencial] encontraram-se [confidencial] toneladas do produto similar vendidos a um valor abaixo do custo. Conforme o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, considerou-se que tais vendas desse tipo do produto similar foram realizadas em quantidades substanciais, dado que superaram 20% do volume total de vendas no período, e que foram realizadas ao longo de um período razoável de tempo, tendo em conta que a análise englobou os 12 (doze) meses que compõem o período de investigação da existência de dumping.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período de investigação para efeito do disposto no inciso I do § 2º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, 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 do produto do tipo [confidencial], de [confidencial] toneladas, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme o disposto no inciso III do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, e foi desprezado na apuração do valor normal.

No período de investigação da prática de dumping, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) das vendas realizadas pela Synthos Kralupy no mercado interno da União Europeia foram destinadas a partes relacionadas. Apurou-se que, com relação a alguns tipos de produto, o preço médio praticado nessas vendas foi superior ou inferior a 3% do preço praticado nas vendas para compradores independentes no mercado europeu. Dessa forma, as vendas para partes relacionadas desses tipos de produto também foram desconsideradas no cálculo do valor normal, conforme o disposto nos §§ 5º e 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro.

Assim, [confidencial] toneladas ([confidencial]%) do volume total de vendas do produto similar no mercado interno da União Europeia foram consideradas na determinação do valor normal. Não obstante, conforme o disposto no § 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume foi considerado suficiente, uma vez superior a 5% do volume de borracha E-SBR exportado para o Brasil durante o período investigado.

Registre-se que as operações de venda no mercado interno efetivadas em coroa tcheca, bem como o custo de produção, foram convertidos para dólares utilizando-se a paridade coroa tcheca/dólar das taxas diárias de venda do período, obtidas a partir do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Dessa forma, o valor normal médio ponderado da **Synthos Kralupy**, na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ **2.191,62/t** (dois mil cento e noventa e um dólares e sessenta e dois centavos por tonelada).

#### **4.2.5.2. Do preço de exportação**

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Synthos Kralupy em resposta ao questionário do produtor/exportador e do pedido de informações complementares, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

A fim de assegurar uma justa comparação com o valor normal, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição **ex fabrica**. Para tanto, dos valores obtidos com as vendas de borracha E-SBR ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes a custo financeiro da operação, frete interno do local de armazenagem ao porto de embarque e frete internacional, comissões, outras despesas diretas de vendas, despesas indiretas de vendas e custo de manutenção de estoques reportados no Apêndice VIII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário. Ressalte-se, porém, que o custo financeiro e o custo de manutenção de estoques foram recalculados segundo a metodologia descrita no item anterior.

O volume total do produto objeto da investigação exportado pela Synthos Kralupy para o Brasil, apurado de acordo com os dados fornecidos pela empresa, alcançou [confidencial] toneladas.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da **Synthos Kralupy**, na condição **ex fabrica**, alcançou US\$ **1.990,00**/t (um mil, novecentos e noventa dólares por tonelada).

#### 4.2.5.3. Da margem de dumping

O cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, é explicado a seguir:

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, conforme ressaltado anteriormente, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**. A comparação levou em consideração o canal de distribuição. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

<b>Margem de Dumping</b>			
<b>Valor Normal US\$/t</b>	<b>Preço de Exportação US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Absoluta US\$/t</b>	<b>Margem de Dumping Relativa (%)</b>
2.191,62	1.990,00	201,62	10,1

Assim, para efeito de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de US\$ 201,62/t (duzentos e um dólares e sessenta e dois centavos por tonelada) nas exportações da **Synthos Kralupy** para o Brasil, que equivale à margem de dumping de 10,1%.

#### 4.3. Da conclusão sobre os indícios de dumping

A margem de dumping apurada nos itens anteriores demonstra a existência de indícios de dumping nas exportações de E-SBR da União Europeia para o Brasil, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2013.

#### **4.4. Da conclusão preliminar a respeito do dumping**

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de E-SBR para o Brasil, originárias da União Europeia, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2013.

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

### **5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO**

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de E-SBR. O período de investigação deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica.

Assim, para efeitos de determinação preliminar, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de janeiro de 2009 a dezembro de 2013, dividido da seguinte forma:

P1 – janeiro a dezembro de 2009;

P2 – janeiro a dezembro de 2010;

P3 – janeiro a dezembro de 2011;

P4 – janeiro a dezembro de 2012; e

P5 – janeiro a dezembro de 2013.

#### **5.1. Das importações**

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de E-SBR importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos itens 4002.19.19 e 4002.19.11 da NCM, fornecidos pela RFB.

Como já destacado anteriormente, nas NCMs sob análise são classificadas importações de produtos como borrachas termoplásticas, resinas de estireno e butadieno com teor superior a 60%, borrachas de estireno e butadieno produzidas em processos de polimerização a quente (linha E-SBR 1000) e borrachas de estireno e butadieno produzidas em processo de polimerização em solução (SSBR), assim como outros produtos. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obter as informações referentes exclusivamente a E-SBR.

A metodologia utilizada consistiu em retirar da base de dados fornecida pela RFB as importações dos produtos que não corresponderam à descrição do produto objeto da investigação, bem como aqueles produtos claramente excluídos do escopo da investigação, conforme o item 2.1 deste Anexo.

Ademais, com base nas informações apresentadas pelos importadores, constatou-se que importações cuja descrição não permitia definir com certeza tratar-se ou não do produto investigado, se referiam a outros produtos. Dessa forma, essas importações, consideradas quando da abertura da investigação, foram desconsideradas para fins de determinação preliminar.

### 5.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de E-SBR no período de investigação de dano à indústria doméstica:

Origem	Importações Totais (em t)				
	P1	P2	P3	P4	P5
União Europeia	100,0	123,3	149,0	325,3	620,8
<b>Total sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>123,3</b>	<b>149,0</b>	<b>327,9</b>	<b>624,9</b>
Argentina	100,0	95,1	87,1	91,6	89,0
Estados Unidos da América	100,0	19,1	124,4	61,8	45,5
Coreia do Sul	100,0	38,8	5,3	3,5	9,0
México	100,0	131,6	119,6	138,0	122,1
Rússia	100,0	229,5	82,0	46,1	258,9
Outras*	100,0	292,4	22,5	76,6	40,7
<b>Total exceto sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>64,7</b>	<b>61,3</b>	<b>50,5</b>	<b>49,7</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>70,6</b>	<b>70,1</b>	<b>78,3</b>	<b>107,3</b>

\*Obs.: As outras origens incluem: África do Sul; Cazaquistão; China; Coreia do Norte; Emirados Árabes Unidos; Taipé Chinês; Irã; Japão; Paquistão; Sérvia; Suíça; e Tailândia.

O volume de importações de E-SBR originárias da União Europeia apresentou crescimento durante todos os períodos considerados. Com efeito, houve aumento de 23,3%, de P1 para P2; de 20,8% de P2 para P3; de 118,4%, de P3 para P4; e de 90,8% de P4 para P5. Ao longo do período de investigação, de P1 para P5, observou-se aumento acumulado no volume importado equivalente a 520,8%.

O volume importado de outras origens apresentou queda ao longo de todo o período analisado. Desta forma, houve queda de 35,3%, de P1 para P2; de 5,2%, de P2 para P3; de 17,5%, de P3 para P4; e de 1,6%, de P4 para P5. Durante todo o período analisado, a diminuição acumulada dessas importações foi equivalente a 50,3%.

Cabe ressaltar que as importações originárias da União Europeia representaram 58,3% do total de importações em P5, enquanto, em P1, estas importações representaram 10,1%, resultando aumento de 48,2 p.p. Deste modo, a União Europeia se tornou a maior fornecedora de E-SBR para o Brasil.

A Argentina, que era a segunda maior fornecedora para o Brasil em P1, atrás da Coreia do Sul, se manteve na mesma posição em P5. No entanto, as importações originárias da Argentina caíram em todos os períodos, com exceção de P4, em relação a P3, caindo 11% de P1 para P5 e 2,8% de P4 para P5.

Observou-se que o volume importado da Coreia do Sul, que era a maior fornecedora para o Brasil de E-SBR, apresentou redução equivalente a 91%, de P1 para P5. No mesmo sentido, as importações originárias dos EUA, terceiro maior fornecedor em P5, apresentaram redução equivalente a 54,5% na mesma comparação.

As importações brasileiras totais de E-SBR apresentaram crescimento de 7,3% durante todo o período de investigação (de P1 para P5). Observou-se que o aumento das importações investigadas foi contrabalanceado pela redução nas importações originárias das demais origens, principalmente da Coreia do Sul e dos EUA. Desta forma, houve queda de 29,4% nas importações totais de P1 para P2, e redução de 0,6% de P2 para P3. Na sequência, houve aumento de 11,6%, de P3 para P4, e de 37,1%, de P4 para P5.

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

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

As tabelas a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de E-SBR no período de investigação de dano à indústria doméstica.

**Valor das Importações Totais (Mil US\$ CIF)**

<b>Origem</b>	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
União Europeia	100,0	153,8	281,3	524,6	876,1
<b>Total sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>153,8</b>	<b>281,3</b>	<b>524,6</b>	<b>876,1</b>
Argentina	100,0	125,2	158,0	158,1	127,2
Estados Unidos da América	100,0	27,2	240,7	117,1	59,6
Coreia do Sul	100,0	54,1	12,9	7,0	14,9
México	100,0	136,4	173,7	201,9	142,5
Rússia	100,0	247,6	145,2	73,0	273,1
Outras*	100,0	356,0	33,5	138,0	51,1
<b>Total exceto sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>87,3</b>	<b>124,0</b>	<b>97,1</b>	<b>74,0</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>94,1</b>	<b>140,2</b>	<b>141,3</b>	<b>157,0</b>

\*Obs.: As outras origens incluem: África do Sul; Cazaquistão; China; Coreia do Norte; Emirados Árabes Unidos; Taipé Chinês; Irã; Japão; Paquistão; Sérvia; Suíça; e Tailândia.

Os valores das importações brasileiras de E-SBR originárias da União Europeia aumentaram sucessivamente em todos os períodos analisados. Houve aumento de 53,8% de P1 para P2, de 82,9% de P2 para P3, de 86,5% de P3 para P4, e de 67% de P4 para P5. Tomando-se todo o período de investigação (P1 para P5), a elevação dos valores das importações brasileiras investigadas de E-SBR foi equivalente a 776,1%.

Os valores importados das outras origens apresentou a seguinte evolução: houve aumentos de 256% de P1 para P2 e de 312,3% de P3 para P4, e quedas de 90,6% de P2 para P3 e de 63% de P4 para P5. Ao longo de todo o período investigado, verificou-se queda de 48,9%.

Os valores totais das importações brasileiras de E-SBR caíram de P1 para P2, e aumentaram sucessivamente nos períodos seguintes. De P1 para P2, houve queda de 5,9%, e aumentos de P2 para P3, de 49%, de P3 para P4, de 0,7%, e de P4 para P5, de 11,1%. Tomando-se todo o período de investigação (P1 para P5), a elevação dos valores das importações brasileiras de E-SBR foi equivalente a 57%.

### Preço das Importações Totais (US\$ CIF/t)

Origem	P1	P2	P3	P4	P5
União Europeia	100,0	124,7	188,9	161,3	141,1
<b>Total sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>124,7</b>	<b>188,9</b>	<b>161,3</b>	<b>141,1</b>
Argentina	100,0	131,7	181,4	172,6	142,9
Estados Unidos da América	100,0	142,1	193,5	189,6	131,0
Coreia do Sul	100,0	139,2	242,0	202,8	166,0
México	100,0	103,7	145,2	146,3	116,6
Rússia	100,0	107,8	177,0	158,5	105,5
Outras*	100,0	121,8	148,6	180,1	125,6
<b>Total exceto sob investigação</b>	<b>100,0</b>	<b>134,9</b>	<b>202,2</b>	<b>192,0</b>	<b>148,8</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>133,4</b>	<b>199,9</b>	<b>180,5</b>	<b>146,3</b>

\*Obs.: As outras origens incluem: África do Sul; Cazaquistão; China; Coreia do Norte; Emirados Árabes Unidos; Taipé Chinês; Irã; Japão; Paquistão; Sérvia; Suíça; e Tailândia.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações brasileiras de E-SBR originárias da União Europeia apresentou a seguinte evolução: aumentou 24,7% de P1 para P2, e 51,4% de P2 para P3. Na sequência, caiu 14,6% de P3 para P4 e 12,5%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período, de P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 41,1%.

O preço CIF médio por tonelada dos demais fornecedores estrangeiros apresentou a seguinte trajetória: aumentou 34,9%, de P1 para P2, e 49,9%, de P2 para P3; caiu em seguida 5,1%, de P3 para P4, e 22,5%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período, de P1 para P5, o preço de tais importações aumentou 48,8%.

Cabe ressaltar que ao preço médio das importações originárias da Coreia do Sul deve ser acrescentado o direito antidumping aplicado pela Resolução CAMEX nº 38, publicada no Diário Oficial da União de 2 de junho de 2011.

## 5.2. Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de E-SBR foram considerados os volumes de vendas no mercado interno da indústria doméstica, líquidas de devoluções, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

### Mercado Brasileiro (t)

Período	Vendas Internas	Importações – União Europeia	Importações – Demais Origens	Mercado Brasileiro
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	155,0	123,3	64,7	121,2
<b>P3</b>	151,5	149,0	61,3	119,0
<b>P4</b>	139,5	325,3	50,5	115,0
<b>P5</b>	126,7	620,8	49,7	119,0

Inicialmente, deve-se ressaltar que as vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior representam apenas as vendas de fabricação própria, não havendo, portanto, revendas do produto similar ou de produtos similares importados.

Observou-se que o mercado brasileiro de E-SBR apresentou crescimento de 21,2%, de P1 para P2, e 3,3%, de P4 para P5, tendo sofrido quedas de 1,9%, de P2 para P3, e de 3,4%, de P3 para P4. Considerando todo o período de investigação de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro cresceu 19%.

Verificou-se que as vendas da indústria doméstica, apesar de terem aumentado 55%, de P1 para P2, sofreram quedas sucessivas, de 2,2%, de P2 para P3, de 7,9%, de P3 para P4, e de 9,2%, de P4 para P5. Considerando todo o período, de P1 para P5, as vendas da indústria doméstica aumentaram 26,7%.

As importações originárias da União Europeia aumentaram 520,8%, de P1 para P5, enquanto que as demais importações caíram 50,3%.

Em termos de volume, o mercado brasileiro aumentou 19%, de P1 para P5. As importações União Europeia, considerando todo o período, aumentaram 520,8%, enquanto as demais importações recuaram 50,3%. As vendas da indústria doméstica aumentaram 26,7% na mesma comparação. De P4 para P5, por sua vez, as importações originárias da União Europeia aumentaram 305,5%, em detrimento da indústria doméstica, cujas vendas foram reduzidas em 9,2%. O mercado, por sua vez, aumentou 3,3% de P4 para P5.

### **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 E-SBR.

<b>Participação das Importações no Mercado Brasileiro</b>			
<b>Período</b>	<b>Vendas da Indústria Doméstica</b>	<b>Importações origens investigadas</b>	<b>Importações Outros Países</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	127,8	102,5	53,3
<b>P3</b>	127,3	127,5	51,4
<b>P4</b>	121,3	285,0	43,9
<b>P5</b>	106,5	525,0	41,7

Observou-se que a participação das importações originárias da União Europeia no mercado brasileiro aumentou em todos os períodos: 0,1 p.p. de P1 para P2, 1 p.p. de P2 para P3, 6,3 p.p. P3 para P4 e 9,6 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou 17 p.p.

Já a participação das demais importações recuou em todos os períodos: 16,8 p.p., de P1 para P2, 0,7 p.p. de P2 para P3, 2,7 p.p., de P3 para P4, e 0,8 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período, a participação de tais importações no mercado brasileiro diminuiu 21 p.p.

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

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações de E-SBR originárias da União Europeia e a produção nacional do produto similar.

### Importações Investigadas e Produção Nacional

Período	Produção Nacional (A)	Importações União Europeia (B)
P1	100,0	100,0
P2	114,3	123,3
P3	118,1	149,0
P4	101,8	325,3
P5	87,7	620,8

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de E-SBR aumentou em todos os períodos: 0,3 p.p. de P1 para P2, 0,6 p.p. de P2 para P3, 7 p.p., de P3 para P4 e 14 p.p., de P4 para P5. Assim, ao se considerar todo o período, essa relação, que era de 3,6%, em P1, passou a 25,5%, em P5, representando elevação acumulada de 21,9 p.p.

#### 5.4. Da conclusão preliminar a respeito das importações

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

a) em termos absolutos, tendo passado de [confidencial], em P1, para [confidencial] em P4 e [confidencial], em P5 (aumento de [confidencial] de P4 para P5 e [confidencial] de P1 para P5);

b) em termos relativos: houve aumento de 520,8%, de P1 para P5, e de 90,8%, de P4 para P5;

c) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 4%, em P1, para 11,4%, em P4, e 21%, em P5;

d) em relação à produção nacional, dado que a relação entre elas, que era de 3,6%, em P1, passou para 11,5%, em P4, e atingiu 25,5%, em P5.

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

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

## 6. DO DANO

### 6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como já mencionado 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 E-SBR da Lanxess Elastômeros do Brasil S.A. Dessa forma, os indicadores considerados neste Anexo refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

O período de investigação de dano à indústria doméstica compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações.

Ressalte-se, como já informado anteriormente, que os indicadores da indústria doméstica constantes deste Anexo incorporam alterações realizadas tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

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

### 6.1.1. Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de E-SBR de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado na petição. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

<b>Vendas da Indústria Doméstica (em t)</b>			
<b>Período</b>	<b>Vendas Totais</b>	<b>Vendas no Mercado Interno (t)</b>	<b>Vendas no Mercado Externo (t)</b>
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	115,8	155,0	70,5
<b>P3</b>	117,1	151,5	77,3
<b>P4</b>	99,1	139,5	52,4
<b>P5</b>	89,9	126,7	47,3

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno aumentou 55% de P1 para P2, tendo apresentado queda nos períodos seguintes. Com efeito, houve redução de 2,2%, de P2 para P3, de 7,9%, de P3 para P4, e de 9,2%, de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de investigação, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 26,7%.

A participação das vendas no mercado interno em relação às vendas totais de E-SBR aumentou de 18,2 p.p., de P1 para P2, caiu 2,4 p.p. de P2 para P3 e aumentou nos períodos seguintes, 6,1 p.p., e 0,1 p.p., respectivamente de P3 para P4 e P4 para P5. De P1 para P5 a participação aumentou 22 p.p.

Já as vendas destinadas ao mercado externo diminuiram 29,5%, de P1 para P2, e aumentaram 9,6%, de P2 para P3. Na sequência, apresentaram quedas sucessivas, equivalentes a 32,3%, de P3 para P4, e de 9,7%, de P4 para P5. Ao se considerar o período de P1 a P5, as vendas destinadas ao mercado externo da indústria doméstica apresentaram queda de 52,7%.

A participação destas vendas foram reduzidas 18,2 p.p. de P1 para P2, aumentaram 2,4 p.p. de P2 para P3 e caíram novamente nos períodos seguintes, 6,1 p.p., e 0,1 p.p., respectivamente de P3 para P4 e P4 para P5. De P1 para P5 a participação diminuiu 22 p.p.

Em relação às vendas totais da indústria doméstica, observou-se aumento de 15,8%, de P1 para P2, e 1,1% de P2 para P3. Na sequência, foram reduzidas em 15,3%, de P3 para P4, e 9,3%, de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, as vendas totais sofreram redução equivalente a 10,1%, de P1 para P5.

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

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

### Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

Período	Mercado Brasileiro	Vendas Internas da Indústria Doméstica
P1	100,0	100,0
P2	121,2	155,0
P3	119,0	151,5
P4	115,0	139,5
P5	119,0	126,7

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de E-SBR aumentou 16,7 p.p. de P1 para P2. Nos períodos seguintes, apresentou queda de 0,3 p.p. de P2 para P3, 3,6 p.p., de P3 para P4 e 8,9 p.p., de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, observou-se aumento equivalente a 3,9 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Desta forma, ficou constatado que, a indústria doméstica aumentou sua participação no mercado brasileiro de E-SBR de P1 para P5. Ressalte-se, todavia, que esse aumento se deveu unicamente ao incremento das vendas de P1 para P2, que foi proporcionalmente maior do que o crescimento do mercado nesse período. Já no último período, em relação a P4, a queda nas vendas de 12,8 mil t no mercado interno resultou em perda na participação de 8,9 p.p.

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

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade:

#### Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

Período	Capacidade Efetiva (t)	Produção (produto similar) (t)	Grau de ocupação (%)	Produção (outros)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	114,3	114,4	77,5	112,4
P3	105,0	118,1	112,6	151,8	114,3
P4	107,4	101,8	95,0	113,0	95,4
P5	107,4	87,7	81,7	96,3	82,1

Importante destacar que os volumes de produção de E-SBR apresentados na tabela anterior se referem à produção realizada pela indústria doméstica nas plantas de Duque de Caxias, localizada no Estado do Rio de Janeiro, e de Triunfo, localizada no Estado do Rio Grande do Sul, que possuem processos similares de produção. Registre-se que o processo produtivo de E-SBR, de acordo com a petionária, não gera subprodutos nem coprodutos.

A produção do produto similar fabricado pela indústria doméstica aumentou 14,3%, de P1 para P2, e aumentou outros 3,3% de P2 para P3. Na sequência, caiu 13,8%, de P3 para P4 e caiu novamente 13,8%, de P4 para P5. Considerando os extremos da série, a produção foi reduzida em 12,3% de P1 para P5.

A capacidade instalada efetiva permaneceu constante de P1 para P2, aumentou 5%, de P2 para P3 e aumentou outros 2,3%, de P3 para P4. Na sequência, permaneceu inalterada. Considerando-se os extremos da série, houve elevação equivalente a 7,4%.

A capacidade efetiva foi calculada [Confidencial].

O grau de ocupação da capacidade instalada com a produção do produto similar apresentou a seguinte evolução: aumento de 9,1 p.p. de P1 para P2, seguida de quedas sucessivas, de 1,1 p.p. de P2 para P3, 11,2 p.p., de P3 para P4, e de 8,4 p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se queda de 11,6 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

O grau de ocupação da capacidade instalada, considerando a produção dos outros produtos, apresentou a seguinte evolução: aumento de 8,3 p.p. de P1 para P2 e de 1,3 p.p. de P2 para P3, seguida de quedas sucessivas, de 12,7 p.p. de P3 para P4, e de 8,9 p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se queda de 12 p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

#### 6.1.4. Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando o estoque inicial, em P1, de 16.345,3 t.

Estoque Final (t)							
Período	Estoque inicial	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Devoluções	Outras Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	91,1	114,3	154,8	70,2	47,4	126,2	91,1
P3	62,7	118,1	151,3	78,6	168,9	149,6	62,7
P4	60,0	101,8	139,5	52,0	34,2	35,4	60,0
P5	89,1	87,7	126,6	47,1	37,1	14,7	89,1

Inicialmente, é importante esclarecer que a produção, conforme informado pela petionária, é realizada para estoque, cujo nível ideal é definido conforme o volume de vendas planejadas, o tipo de material e as características de cada planta.

O volume do estoque final de E-SBR da indústria doméstica diminuiu sucessivamente 31,2%, de P1 para P2, e 4,3%, de P2 para P3. Em seguida, aumentou 48,6%, de P3 para P4, mas voltou a cair 27,2%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de investigação, o volume do estoque final da indústria doméstica decresceu 28,8%.

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

Relação Estoque Final/Produção		
Período	Estoque Final	Produção
P1	100,0	100,0
P2	68,8	114,3
P3	65,8	118,1
P4	97,8	101,8
P5	71,2	87,7

A relação entre o estoque final e a produção caiu 3,2 p.p. de P1 para P2 e caiu outros 0,3 p.p. de P2 para P3. Na sequência, aumentou 3,2 p.p., de P3 para P4, e voltou a cair, 1,2 p.p., de P4 para P5. Considerando os extremos da série, houve queda de 1,5 p.p. na relação entre estoque final e produção de P1 para P5.

### 6.1.5. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas contidas neste item apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de E-SBR pela Lanxess.

O produto similar é fabricado nas plantas de Triunfo – RS e Duque de Caxias – RJ, cujo regime de produção é [confidencial], com [confidencial], sendo [confidencial] horas de trabalho por turno.

Ademais, a peticionária assevera que houve aumento do número de empregados [Confidencial]

#### Número de Empregados

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>Linha de Produção</b>	100,0	100,5	118,7	141,9	144,3
<b>Administração</b>	100,0	119,6	91,1	46,4	35,7
<b>Vendas</b>	100,0	95,2	138,1	119,0	133,3
<b>Total</b>	100,0	103,9	114,6	121,1	121,8

Verificou-se que, de P1 para P2 e de P2 para P3, o número de empregados que atuam na linha de produção apresentou aumento de 0,5% e 18,1%, respectivamente. No período subsequente, apresentou aumento de 19,5% em relação ao período anterior, e de P4 para P5, apresentou aumento de 1,7%. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção aumentou 44,3%.

Em relação aos empregados envolvidos no setor administrativo do produto similar, houve aumento 19,6% de P1 para P2. Todavia, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5 o número de empregados que atuam no setor administrativo apresentou diminuição de 23,9%, 49% e 23,1%, respectivamente. De P1 a P5 o número de empregados na área administrativa diminuiu 64,3%.

Já o número de empregos ligados às vendas diminuiu 4,8% de P1 para P2 e aumentou 45% de P2 para P3. No período subsequente, houve redução de 13,8% em relação ao período anterior. No entanto, de P4 para P5, o número de empregados que atuam no setor de vendas apresentou aumento de 12%. De P1 para P5, o número de empregados na área de vendas aumentou 33,3%.

Com relação ao número de empregados totais, verificaram-se aumentos sucessivos de P1 a P5, sendo de 3,9% em P2, 10,3% em P3, 5,6% em P4 e 0,6% em P5, sempre em relação ao período anterior. Dessa forma, ao longo de todo o período de investigação de dano (de P1 para P5), constatou-se aumento de 21,8% no número total de empregados ligados à produção/venda do produto similar pela Lanxess.

#### Produtividade por Empregado

	Produção (t)	Empregados ligados à produção	Produção (t) por empregado envolvido na produção
<b>P1</b>	100,0	100,0	100,0
<b>P2</b>	114,3	100,5	113,7
<b>P3</b>	118,1	118,7	99,6
<b>P4</b>	101,8	141,9	71,8
<b>P5</b>	87,7	144,3	60,9

A produtividade por empregado ligado à produção oscilou durante o período, aumentando 13,7% de P1 para P2, mas com redução de 12,4%, 28% e 15,2%, de P2 para P3, de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Considerando-se todo o período de investigação de dano, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 39,1%.

Percebe-se que o menor índice de produtividade por empregado foi registrado em P5, quando atingiu apenas 558,2 toneladas por empregado ligado à produção, o que pode ser explicado pelo fato de, em P5, o número de empregados ligados à produção ter aumentado, apesar da queda do volume de produção.

Ressalte-se a forma de apuração dos valores envolvidos no cálculo: enquanto o número de empregados ligados à produção é o constante nos registros da empresa no último mês de cada um dos períodos de investigação de dano, os volumes de produção referem-se à fabricação do produto similar de 12 meses.

#### **Massa Salarial (Em mil R\$ corrigidos)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Linha de Produção</b>	100,0	114,7	150,8	161,4	161,1
<b>Administração</b>	100,0	127,1	106,2	71,3	45,4
<b>Vendas</b>	100,0	115,4	115,8	128,8	129,6
<b>Total</b>	100,0	117,0	140,1	142,6	137,8

Sobre o comportamento do indicador de massa salarial dos empregados da linha de produção, em reais corrigidos, observaram-se aumentos de 14,7%, 31,5%, 7%, de P1 para P2, de P2 para P3, de P3 para P4, respectivamente, e queda de 0,1% de P4 para P5. Ademais, analisando-se os extremos da série, verificou-se aumento de 61,1% da massa salarial dos empregados ligados à produção no período de investigação de dano como um todo.

A massa salarial dos empregados ligados à administração aumentou 27,1%, de P1 para P2, e caiu nos períodos seguintes: 16,4%, de P2 para P3, 32,9% de P3 para P4, e 36,4%, de P4 para P5. De P1 para P5, houve queda de 54,6%.

A massa salarial dos empregados ligados às vendas aumentou em todos os períodos: 15,4% de P1 para P2, 0,3%, de P2 para P3, 11,2% de P3 para P4, e 0,6%, de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, houve aumento 29,6%.

Já a massa salarial total aumentou 17% de P1 para P2, 19,7%, de P2 para P3, 1,8% de P3 para P4, e caiu 3,4%, de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, houve aumento 37,8%.

### **6.1.6. Da demonstração de resultado**

#### **6.1.6.1. Da receita líquida**

A tabela a seguir indica as receitas líquidas obtidas pela Lanxess com a venda do produto similar nos mercados interno e externo. Cabe ressaltar que as receitas líquidas apresentadas abaixo estão deduzidas dos valores de fretes incorridos sobre essas vendas. Ressalte-se que, em razão dos resultados obtidos na verificação **in loco** na indústria doméstica, o valor unitário do frete foi alterado em relação à petição inicial.

### Receita Líquida (Em mil R\$ corrigidos)

	Receita Total	Mercado Interno	Mercado Externo
P1	100,0	100,0	100,0
P2	154,4	175,4	114,8
P3	186,1	201,6	157,0
P4	161,5	194,1	100,3
P5	118,9	144,2	71,3

Conforme a tabela apresentada, a receita líquida em reais corrigidos referente às vendas no mercado interno aumentou 75,4% e 14,9%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3. Todavia, de P3 para P4 e de P4 para P5, a receita líquida das vendas no mercado interno sofreu queda de 3,7% e 25,7%, respectivamente. Verificou-se aumento de 44,2% ao se analisar os extremos da série, ou seja, de P1 para P5.

Por sua vez, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar pela Lanxess aumentou de P1 para P2 e de P2 para P3 (14,8% e 36,7%, respectivamente). No entanto, verificaram-se reduções de 36,1% e 28,9% em P4 e P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Entre P1 e P5, constatou-se queda de 28,7% da receita líquida auferida com vendas no mercado externo.

A receita líquida total aumentou nos dois primeiros períodos: 54,4% de P1 para P2, e 20,5% de P2 para P3, e caiu nos períodos seguintes, 13,2% de P3 para P4 e 26,4%, de P4 para P5. Ao se considerar os extremos do período de investigação, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou elevação de 18,9%.

#### 6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

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

### Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (R\$/t)

	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	113,2	162,8
P3	133,1	203,0
P4	139,1	191,6
P5	113,8	150,8

Observou-se que, de P1 para P2, o preço médio do E-SBR de fabricação própria vendido no mercado interno apresentou aumento de 13,2%. De P2 para P3 e de P3 para P4 houve aumento de 17,5% e 4,5%, respectivamente. No período seguinte (P4 para P5), observou-se redução de 18,2% do preço médio de venda do produto similar de fabricação própria no mercado interno. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno aumentou 13,8%.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou sucessivas elevações nos dois primeiros períodos: 62,8%, de P1 para P2, e 24,7%, de P2 para P3. No entanto, nos períodos subsequentes (de P3 para P4 e de P4 para P5) houve queda de 5,6% e 21,3%, respectivamente, do preço médio de venda do produto similar de fabricação própria no mercado externo. Tomando-se os extremos da série, observou-se aumento de 50,8% de P1 para P5 dos preços médios de E-SBR vendido no mercado externo.

### 6.1.6.3. Dos resultados e margens

A tabela a seguir mostra a demonstração de resultado, obtida com a venda de E-SBR de fabricação própria da Lanxess no mercado interno, conforme informado pela peticionária.

#### Demonstrativo de Resultados (Mil R\$ corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>Receita Líquida</b>	100,0	175,4	201,6	194,1	144,2
CPV	100,0	171,6	210,7	197,2	152,7
<b>Resultado Bruto</b>	100,0	205,8	130,1	169,9	77,7
<b>Despesas Operacionais</b>	100,0	299,9	260,5	223,1	208,2
Despesas administrativas	100,0	133,6	96,3	86,5	80,9
Despesas com vendas	100,0	186,4	108,8	122,5	111,3
Resultado financeiro (RF)	100,0	-686,2	229,5	-658,0	-94,2
Outras despesas/receitas (OD/R)	100,0	-244,9	-163,6	-239,9	-147,9
<b>Resultado Operacional</b>	100,0	163,1	71,0	145,8	18,6
<b>Resultado Operacional s/RF</b>	100,0	131,6	76,8	115,9	14,4
<b>Resultado Operacional s/RF e OD/R</b>	100,0	256,1	156,4	233,6	68,0

Obs: As despesas com vendas não englobam frete e seguro sobre vendas, já deduzidos da receita líquida.

Com relação ao resultado bruto da Lanxess, verificou-se deterioração do indicador, que registrou retração de 22,3% de P1 a P5. De P1 para P2 o resultado bruto aumentou 105,8%, caindo 36,8% no período seguinte. De P3 para P4, observou-se novo aumento, de 30,6%, o qual foi seguido por redução, dessa vez de 54,3%, de P4 para P5.

O resultado operacional da Lanxess, por sua vez, também apresentou flutuações ao longo do período: aumento de 63,1% de P1 para P2, queda de 56,5% de P2 para P3, aumento de 105,4%, de P3 para P4, e por fim queda de 87,3% de P4 para P5, o que resultou em queda total de 81,4% de P1 para P5.

A mesma tendência foi observada ao se analisar o resultado operacional exclusive o resultado financeiro da empresa, que apresentou retração de 85,6% em P5 quando comparado a P1. Ao longo da série, verificou-se aumento de 31,6% de P1 para P2, queda de 41,6% de P2 para P3, aumento de 50,9%, de P3 para P4, e por fim queda de 87,6% de P4 para P5.

O resultado operacional da Lanxess exclusive o resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais apresentou tendência semelhante: aumento de 156,1% de P1 para P2, queda de 38,9% de P2 para P3, aumento de 49,4%, de P3 para P4, e por fim queda de 70,9% de P4 para P5, o que resultou em queda total de 32% de P1 para P5.

Ressalte-se que a Lanxess obteve os menores resultados bruto e operacional com a comercialização do produto similar no mercado interno no último período de investigação de dano, P5.

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

**Demonstrativo de Resultados (R\$ corrigidos/t)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
<b>Receita Líquida</b>	100,0	113,2	133,1	139,1	113,8
CPV	100,0	110,7	139,1	141,3	120,5
<b>Resultado Bruto</b>	100,0	132,8	85,9	121,7	61,3
<b>Despesas Operacionais</b>	100,0	193,6	172,0	159,8	164,3
Despesas administrativas	100,0	86,2	63,6	62,0	63,9
Despesas com vendas	100,0	120,3	71,8	87,8	87,8
Resultado financeiro (RF)	100,0	-442,6	151,4	-471,3	-74,2
Outras despesas/receitas (OD/R)	100,0	-158,0	-108,0	-171,9	-116,7
<b>Resultado Operacional</b>	100,0	105,3	46,8	104,5	14,6
<b>Resultado Operacional s/RF</b>	100,0	84,9	50,7	83,1	11,3
<b>Resultado Operacional s/RF e OD/R</b>	100,0	165,2	103,2	167,4	53,7

Obs: As despesas com vendas não englobam frete e seguro sobre vendas, já deduzidos da receita líquida.

Verificou-se que o CPV unitário aumentou 10,7% de P1 para P2, 25,6% de P2 para P3 e 1,6% de P3 para P4. Já de P4 para P5 o CPV unitário apresentou redução de 14,7%, o que não obistou o incremento de 20,5% do CPV unitário, considerando os extremos da série, ou seja, de P1 para P5.

Com relação ao resultado bruto unitário da Lanxess, verificou-se significativa deterioração do indicador, que registrou retração de 38,7% de P1 a P5. Observou-se aumento de 32,8% de P1 para P2, queda de 35,3% de P2 para P3, aumento de 41,8%, de P3 para P4, e por fim queda de 49,7%, de P4 para P5.

Em relação às despesas operacionais unitárias, houve aumento de 93,6%, P1 para P2, queda de 11,1% de P2 para P3 e de 7,1% de P3 para P4, e por fim aumento de 2,8% de P4 para P5. De P1 para P5 houve aumento de 64,3% das despesas operacionais unitárias.

Considerando o CPV e as despesas operacionais, tomados em conjunto, observou-se que houve aumentos de 13,9%, 23,2% e 1,2%, de P1 para P2, de P2 para P3, e P3 para P4, respectivamente; na sequência, houve queda de 14%, de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, houve elevação de 22,2%, de P1 para P5.

O resultado operacional unitário da Lanxess aumentou 5,3% de P1 para P2, caiu 55,5% de P2 para P3, aumentou de 123%, de P3 para P4, e caiu 86% de P4 para P5, acumulando queda significativa de 85,4% de P1 para P5.

Ao se excluir o resultado financeiro do resultado operacional unitário observou-se queda de 15,1% de P1 para P2, e de 40,2% de P2 para P3, aumento de 63,8%, de P3 para P4, e queda de 86,4% de P4 para P5, resultando em queda substancial de 88,7% de P1 para P5.

Ao se excluir do resultado operacional unitário o resultado financeiro e as outras despesas/receitas, observou-se aumento de 65,2% de P1 para P2, queda de 37,5% de P2 para P3, aumento de 62,2%, de P3 para P4, e queda de 67,9% de P4 para P5, totalizando queda de 46,3% de P1 para P5.

Encontram-se apresentadas, na tabela abaixo, as margens de lucro associadas.

### Margens de Lucro (%)

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>Margem Bruta</b>	100,0	117,7	64,6	87,6	54,0
<b>Margem Operacional</b>	100,0	92,3	34,6	74,4	12,8
<b>Margem Operacional s/RF</b>	100,0	75,3	38,3	59,3	9,9
<b>Margem Operacional s/RF e OD/R</b>	100,0	145,9	77,0	119,7	47,5

Conforme se pode depreender da tabela todas as margens de lucro apresentadas sofreram deterioração significativa no último período de investigação de dano. Ademais, pode-se constatar que todas essas margens alcançaram seus piores patamares em P5.

A margem bruta oscilou durante o período: aumentou [Confidencial] p.p de P1 para P2, caiu [Confidencial] p.p de P2 para P3, se recuperou [Confidencial] p.p de P3 para P4, e caiu outros [Confidencial] p.p de P4 para P5, totalizando queda de [Confidencial] p.p. de P1 para P5.

A margem operacional aumentou [Confidencial] p.p. em P4 e decresceu [Confidencial] p.p., [Confidencial] p.p. e [Confidencial] p.p., respectivamente, em P2, P3 e P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Assim, considerando-se todo o período de investigação, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

A margem operacional, exceto resultado financeiro, por sua vez, cresceu [Confidencial] p.p. em P4 e diminuiu [Confidencial] p.p. em P2, [Confidencial] p.p. em P3 e [Confidencial] p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de investigação, a margem operacional, exceto resultado financeiro, obtida em P5, diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

Com relação à margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas/receitas, verificou-se aumento de [Confidencial] p.p de P1 para P2, queda de [Confidencial] p.p de P2 para P3, aumento de [Confidencial] p.p de P3 para P4, e queda de [Confidencial] p.p de P4 para P5, totalizando queda de [Confidencial] p.p. de P1 para P5.

#### **6.1.7. Dos fatores que afetam os preços domésticos**

##### **6.1.7.1. Dos custos**

A tabela seguir mostra a evolução dos custos médios de produção de E-SBR em cada período de investigação de dano.

Inicialmente, deve-se ressaltar que, segundo a peticionária, o custo é determinado usando-se o método do custo médio por aquisição. Ademais, o custo dos produtos acabados e dos produtos em elaboração compreende matérias-primas, mão de obra direta, outros custos diretos e as respectivas despesas gerais de produção, com base na capacidade operacional normal, excluídos os custos de empréstimos.

### Custo de Produção (R\$ corrigidos/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
<b>1 - Custos Variáveis</b>	100,0	126,0	160,2	151,8	117,1
Matéria-prima	100,0	135,6	183,9	176,8	129,1
Butadieno	100,0	150,6	207,3	199,3	119,7
Estireno	100,0	100,8	131,6	125,3	149,4
Óleo DAE	100,0	56,1	90,7	-	-
Óleo HN	100,0	887,1	436,7	342,7	627,2
Óleo TRAE	100,0	239,7	424,9	1.204,2	1.173,6
Outros insumos	100,0	113,1	92,4	86,6	90,5
Utilidades	100,0	95,2	127,6	106,8	98,8
Outros custos variáveis	100,0	69,9	31,1	19,5	17,1
Reembalagem	-	-	-	100,0	114,4
<b>2 - Custos Fixos</b>	100,0	91,0	117,3	145,6	180,3
Mão de obra direta	100,0	103,6	115,3	150,6	170,9
Depreciação	100,0	95,3	123,3	166,2	229,0
Outros custos fixos	100,0	80,3	115,7	132,2	163,3
<b>3 - Custo de Produção (1+2)</b>	100,0	122,2	155,6	151,1	123,8

O custo de produção unitário oscilou ao longo do período, tendo aumentado 22,2% em P2 e 27,3% em P3; e diminuído 2,9% em P4 e 18,1% em P5, sempre em relação ao período imediatamente anterior. No entanto, na comparação entre os extremos do período de investigação de dano, verificou-se elevação de 23,8% no custo de produção unitário da Lanxess.

#### 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 Lanxess, no mercado interno, na condição **ex fabrica**, ao longo do período de investigação de dano.

#### Participação do Custo de Produção no Preço de Venda

Período	Custo de Produção (A) (R\$/t)	Preço no Mercado Interno (B) (R\$/t)
P1	100,0	100,0
P2	122,2	113,2
P3	155,6	133,1
P4	151,1	139,1
P5	123,8	113,8

Observou-se que a relação custo de produção/preço elevou-se [Confidencial] p.p. e [Confidencial] p.p. de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. Por outro lado, de P3 para P4 houve recuo de [Confidencial] p.p., seguido de pequeno aumento de [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Ao considerar todo o período (P1 a P5), a relação custo de produção/preço [Confidencial] p.p.

Ressalte-se que a deterioração das relações custos/preço, de P1 para P5, deve-se ao fato de o aumento no preço (13,8%) ter sido significativamente inferior ao aumento dos custos de produção (23,8%), acarretando incremento da participação do custo de produção no preço médio de venda no mercado interno durante o período de investigação de dano.

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

O efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto objeto da investigação 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 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 do E-SBR importado da UE com o preço médio de venda do produto similar doméstico no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado da UE no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida **ex fabrica**, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno, líquida de devoluções, durante o período de investigação de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da União Europeia, foram considerados os valores totais de importação na condição CIF e os valores totais do Imposto de Importação (II), em reais, de cada uma das operações de importação, obtidos a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Foram calculados então, para cada operação de importação, os valores do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) de 25% sobre o valor do frete internacional, quando marítimo. Por fim, foram consideradas as despesas de internação apuradas aplicando-se o percentual de 2,13% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo e aquelas destinadas à Zona Franca de Manaus. Além disso, o percentual utilizado para se apurarem as despesas de internação foi obtido com base nas respostas ao questionário do importador apresentadas, referentes ao período de investigação de dumping.

Cada uma dessas rubricas (CIF, II, AFRMM e despesas de internação) foi então corrigida com base no IGP-DI e posteriormente dividida pela quantidade total, a fim de se obter os valores de cada uma em reais corrigidos por tonelada importada. Finalmente, o somatório das rubricas unitárias foi realizado e foram obtidos, assim, os preços médios ponderados internados em reais corrigidos.

Registre-se que a Lanxess argumentou, em sua petição inicial, que o frete interno de suas fábricas aos clientes seria mais elevado do que o frete interno dos portos mais utilizados para desembarque do produto objeto da investigação aos clientes, o que afetaria a comparação, que foi feita considerando o preço **ex fabrica** da indústria doméstica e o preço CIF das importações internado no porto.

Assim, foi refeita a comparação em cada um dos períodos, considerando o frete médio pago pela indústria doméstica e o frete interno médio pago pelos importadores, obtido com base nas respostas ao questionário do importador apresentadas, referentes ao período de investigação de dumping. Foi observado que o frete médio da indústria doméstica era de fato superior ao frete médio pago pelos importadores.

(Fls. 49 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Considerando-se, ainda, que houve queda na lucratividade da indústria doméstica, decorrente de significativa queda nos preços em descompasso com o comportamento do CPV e das despesas operacionais, realizou-se ajuste no preço de venda no mercado interno em P5, de forma a que a margem operacional atingisse [Confidencial]% do preço de venda no mercado interno. Esse percentual corresponde à margem operacional média da indústria doméstica de P1 a P4.

A tabela a seguir resume os valores de subcotação obtidos considerando os fretes da indústria doméstica e dos importadores, bem como o preço da Lanxess ajustado em P5.

<b>Subcotação (R\$/t corrigidos)</b>					
	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
CIF Internado acrescido de frete interno médio (R\$ Corrigidos/t)	100,0	104,2	141,1	126,6	115,5
Preço ID acrescido de frete interno médio (R\$ corrigidos/t)	100,0	111,8	131,4	137,0	118,5
<b>Subcotação (R\$ corrigidos/t)</b>	<b>100,0</b>	<b>301,63</b>	<b>-654,21</b>	<b>425,35</b>	<b>44,26</b>

Observou-se, assim, que se a indústria tivesse mantido suas margens e fossem levados em conta os fretes ao cliente, as importações da União Europeia estariam subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica também no último período da análise.

Considerando que houve redução de 18,2% no preço médio de venda da Lanxess de P4 para P5, verificou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesse período.

Além disso, observou-se deterioração da relação custo/preço da indústria doméstica de P1 para P5 e de P4 para P5. Quando se toma o período como um todo (P1 para P5), constatou-se que embora o custo de produção tenha aumentado 23,8%, o preço médio da indústria doméstica aumentou apenas 13,8%, resultando na supressão dos preços. Na comparação de P4 com P5, constatou-se que o preço de venda caiu 18,2%, enquanto o custo de produção diminuiu 14,2%, de forma que a relação custo/preço se agravou.

#### **6.1.7.4. Da magnitude da margem de dumping**

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude das margens de dumping apuradas no item 4.1 deste Parecer afetaram a indústria doméstica. Para tanto, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da Lanxess caso as exportações de borracha E-SBR da União Europeia para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

Considerando os valores normais **ex fabrica** apurados, de € 1.784,68/t para Versalis S.p.A., € 1.999,85/t para Versalis UK, € 1.616,28/t para Styron Deutschland, US\$ 2.394,40/t para Synthos Dwory e US\$ 2.191,62/t para Synthos Kralupy, isto é, os preços pelos quais essas empresas venderiam E-SBR ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras originárias desses produtores/exportadores seriam internadas no mercado brasileiro pelos valores de € 2.132,31/t, € 2.395,10/t, € 1.943,60/t, US\$ 3.347,09/t e US\$ 2.690,15/t.

Os valores referentes a frete e seguro internacional foram obtidos no Apêndice VIII das respostas ao questionário apresentadas pelas referidas empresas. Ressalte-se que, conforme explicado no item 4.2.3.2 deste Parecer, o frete internacional informado pela Styron foi recalculado, pois a empresa não reportou o valor em sua totalidade na resposta ao questionário do produtor/exportador. O frete internacional foi

(Fls. 50 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

calculado pela aplicação do mesmo percentual encontrado para a Versalis S.p.A., de [Confidencial]% sobre o preço de exportação.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido em euros ou dólares estadunidenses considerando as taxas de câmbio médias do período, de 2,87 e 2,16, respectivamente, disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil.

Comparando-se os valores normais internados obtidos acima com os preços ex fabrica da petionária, em P5, é possível inferir que, caso as margens de dumping desses produtores/exportadores não existissem, os preços da Lanxess poderiam ter atingido níveis mais elevados, de forma a reduzir os efeitos sobre preços, resultados e rentabilidade da indústria doméstica.

#### **6.1.8. Do fluxo de caixa**

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica na petição inicial e validado quando da verificação **in loco**. Ademais, ressalte-se que os valores totais líquidos de caixa gerados pela empresa no período, constantes da petição, conferiram com os cálculos efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa no período.

Tendo em vista a impossibilidade da empresa apresentar fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de E-SBR, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

#### **Fluxo de Caixa (Mil R\$ corrigidos)**

	<b>P1</b>	<b>P2</b>	<b>P3</b>	<b>P4</b>	<b>P5</b>
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	357,4	-220,4	933,7	-31,0
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	100,0	- 245,0	-108,5	-121,1	-305,2
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,0	51,0	141,9	- 186,4	201,8
Caixa Líquido Total	100,0	- 275,0	139,9	-7,5	-297,4

Observou-se que o caixa líquido total da empresa oscilou ao longo do período de investigação de dano. A geração de caixa foi positiva somente em P3 e negativa nos demais períodos. Em considerando os extremos da série, verificou-se redução líquida nas disponibilidades da empresa de 197,4%. De P1 para P2 houve redução nas disponibilidades de 175,1%. Em P3, em relação a P2, houve aumento de 150,9%. Já em P4 e P5, observou-se queda nas disponibilidades em 105,4% e 3.856,6%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior.

#### **6.1.9. Do retorno sobre os investimentos**

A tabela a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da indústria doméstica pelo valor do ativo total dessa indústria, constante de suas demonstrações financeiras.

Tal indicador foi apresentado pela indústria doméstica na petição de início da investigação. Ressalte-se que os valores totais do lucro líquido e do ativo total da indústria no período, constantes deste apêndice, conferiram com os cálculos efetuados a partir dos demonstrativos financeiros da empresa no período.

### Retorno sobre os Investimentos (Mil R\$ corrigidos)

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (Mil R\$)	100,0	164,6	66,0	188,7	19,6
Ativo Total (B) (Mil R\$)	100,0	105,8	115,4	100,4	91,3
Retorno (A/B) (%)	100,0	155,2	55,2	186,2	20,7

Observou-se que a taxa de retorno sobre os investimentos variou ao longo dos períodos de investigação de dano. De P1 para P2, aumentou 7,4 p.p., de P2 para P3, caiu 2,9 p.p., voltou a aumentar, 3,8 p.p., de P3 para P4, e, por fim, caiu 4,8 p.p., de P4 para P5. Ao se considerar os extremos da série, o retorno sobre os investimentos constatado em P5 foi superior ao retorno verificado em P1 em 3,5 p.p.

#### 6.1.10. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

Para avaliar a capacidade de captar recursos, calcularam-se os índices de liquidez geral e corrente a partir dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica, constantes de suas demonstrações financeiras.

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

	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de Liquidez Geral	100,0	138,3	153,1	175,9	150,6
Índice de Liquidez Corrente	100,0	168,6	205,7	254,3	218,6

O índice de liquidez geral evoluiu positivamente nos primeiros períodos de investigação de dano, com aumentos de 38,6%, 10,4% e 15% em P2, P3 e P4, respectivamente, sempre em relação ao período anterior, mas apresentou queda no último período, de 14,4%. Assim, ao se considerar os extremos dos períodos, de P1 para P5, o índice de liquidez geral aumentou 50,7%.

O índice de liquidez corrente apresentou a mesma tendência: aumentos de 67,4%, 22,6% e 22,9% em P2, P3 e P4, respectivamente, sempre em relação ao período anterior, e queda de 14% em P5. Assim, de P1 para P5, tal indicador aumentou 116,8%.

#### 6.1.11. Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas para o mercado interno pela indústria doméstica registrou aumento significativo (55%) de P1 para P2, e decréscimo em todos os períodos posteriores, atingindo em P5 patamar 18,2% menor do que em P2 e 9,2% menor do que em P4.

O mercado brasileiro, por sua vez, aumentou em P2 e P5, em relação ao período imediatamente anterior, o que, em conjunto com a redução no volume de vendas, provocou em P5 a maior queda da participação das vendas da indústria doméstica no mercado (8,9 p.p.).

Sendo assim, em se considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de venda dessa indústria, constatou-se que, excluindo-se P1, em que as vendas e participação da indústria esteve bem abaixo dos demais períodos, não somente a indústria doméstica não cresceu no período de investigação de dano, como houve retração, tendo em conta que as vendas a partir de P2 diminuíram em montante superior à queda do mercado brasileiro.

## 6.2. Do resumo dos indicadores de dano à indústria doméstica

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

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno cresceram [Confidencial] (26,7%) em P5, em relação a P1, mas tal aumento foi acompanhado de redução de 81,4% no resultado operacional da indústria doméstica. De P4 para P5, houve queda de 9,2% na quantidade vendida pela indústria doméstica, acompanhado de redução de 87,3% no resultado operacional;

b) a participação das vendas internas da Lanxess no mercado interno cresceu 3,9 p.p. de P1 para P5. Entretanto, observou-se que a empresa, apesar de ter ganhado participação de P1 para P2, alcançando 76% de participação e de ter mantido esta participação em P3, não conseguiu manter este patamar nos períodos seguintes, dado que sua participação apresentou quedas sucessivas de P3 para P4 (3,6 p.p.) e de P4 para P5 (8,9 p.p.), quando havia retrocedido para 63,9%;

c) a produção da indústria doméstica acompanhou a evolução de suas vendas. Neste sentido, cresceu [Confidencial]t de P1 para P3, o que significou aumento de 18,1%. Entretanto, retrocedeu [Confidencial] t de P3 para P5 (queda de 25,7%). Esta queda na produção, de 12,3% de P1 para P5 e de 13,8% de P4 para P5, levou à queda no grau de ocupação da capacidade instalada efetiva, considerando a produção de outros produtos, que retrocedeu de 67%, em P1, para 55%, em P5, e 8,9 p.p. de P4 para P5;

d) os estoques finais caíram 28,8% de P1 para P5 e 27,2% de P4 para P5. A relação estoque final/produção, por sua vez, caiu 1,5 p.p. de P1 para P5, e 1,2 p.p. de P4 para P5;

e) o número total de empregados da indústria doméstica aumentou 21,1% de P1 para P5 e 0,2% de P4 para em P5. A massa salarial total apresentou aumento de 37,8% entre P1 e P5 e caiu 3,4% de P4 para P5;

f) o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 44,1% maior quando comparado a P1 e 1,6% maior do que em P4. Já a massa salarial dos empregados ligados à produção em P5 aumentou 61,1% em relação a P1, mas caiu 0,1% em relação a P4;

g) a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 39,1% ao considerar-se todo o período de investigação, de P1 para P5, e 15,2% de P4 para P5. A queda na produtividade se deveu à queda na produção, ao passo em que houve aumento no número de empregados;

h) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de E-SBR no mercado interno aumentou 44,2% de P1 para P5. Entretanto, de P4 para P5 houve retração de 25,7% na receita, o que foi resultado da redução de 18,2% no preço de venda e de 9,2% na quantidade vendida no período;

i) o custo de produção aumentou 23,8% de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno aumentou apenas 13,8%. Assim, a relação custo de produção/preço [Confidencial] p.p. De P4 para P5 o custo diminuiu 18,1%, enquanto o preço caiu 18,2%, de forma que a relação custo de produção/preço aumentou outros [Confidencial] p.p.;

j) a massa de lucro e a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado interno também sofreram reduções. O resultado bruto verificado em P5 foi 22,3% menor do que o observado em P1. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 [Confidencial] p.p. em relação a P1. Da mesma forma,

(Fls. 53 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

houve queda de 54,3% no resultado bruto de P4 para P5, enquanto a margem bruta [Confidencial] p.p. nesse período;

k) o resultado operacional verificado em P5 foi 81,4% menor do que o observado em P1. De P4 para P5, o resultado foi reduzido em 87,3%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 [Confidencial] p.p. em relação a P1 e [Confidencial] p.p. em relação a P4;

l) o caixa líquido total da empresa foi [Confidencial] somente em P3 e [Confidencial] nos demais períodos. Em considerando os extremos da série, verificou-se redução líquida nas disponibilidades da empresa de 197,4%. De P4 para P5 houve redução nas disponibilidades em 3.856,6%;

m) a taxa de retorno sobre os investimentos oscilou ao longo dos períodos de investigação de dano. No último período (P4 para P5), a taxa caiu 4,8 p.p. Ao se considerar os extremos da série, o retorno sobre os investimentos constatado em P5 foi superior ao retorno verificado em P1 em 3,5 p.p; e

n) os índices de liquidez corrente e geral, utilizados para avaliar a capacidade de captar recursos da indústria doméstica, aumentaram em P5, tanto em relação a P1 quanto em relação a P4.

### **6.3. Das manifestações a respeito do dano à indústria doméstica**

Em manifestação apresentada em 8 de agosto de 2014, a Styron alegou que a indústria doméstica, *“(...) longe de sofrer qualquer dano durante o período de análise, em verdade, aumenta sua participação de mercado em 4% entre P1 e P5, resultando de uma expansão de 26,7% das suas vendas no mercado doméstico nesse mesmo período”*. Segundo a empresa, o aumento das importações da origem investigada teria afetado apenas as importações de outras origens, não as vendas da petionária.

Além disso, a Styron argumentou que a redução dos preços praticados pela Lanxess em P5 teria sido acompanhada por uma redução dos custos de produção, não configurando indício de dano.

A Michelin, por sua vez, ao analisar o desempenho da indústria doméstica no mercado brasileiro, argumentou que:

*“(...) ao longo desses anos, a Lanxess sempre conseguiu manter parcelas de mercado superiores a 50% e, em 2013, sua posição foi superior à de 2009. Passou de 54% pra 57%, tendo chegado a 69% em 2011. Não há como encontrar indícios de dano numa conjuntura deste tipo.”*

### **6.4. Do posicionamento acerca das manifestações**

Com relação às alegações da Styron a respeito do aumento do volume de vendas da indústria doméstica e de sua participação no mercado brasileiro entre P1 e P5, é importante ressaltar que esses indicadores só apresentaram crescimento de P1 para P2. Nos períodos seguintes, o volume de vendas da petionária sofreu sucessivas quedas, de 2,2% em P3, 7,9% em P4 e 9,2% em P5, sempre em relação ao período anterior; a participação dessas vendas no mercado brasileiro, por sua vez, diminuiu 0,3 p.p. entre P2 e P3, 3,6 p.p. entre P3 e P4 e 8,9 p.p. entre P4 e P5.

Foi verificado, ainda, que a queda no desempenho das vendas da indústria doméstica no mercado interno foi acompanhada de aumento progressivo das importações originárias da União Europeia, que cresceram tanto em volume quanto em participação no mercado brasileiro.

Quanto à alegação da Styron a respeito da redução dos preços empreendida pela peticionária, é importante destacar que a Lanxess deprimiu seu preço em P5, buscando fazer frente à perda de mercado observada no período anterior e ao aumento das importações objeto da investigação, que ingressaram subcotadas em P4. Considerando todo o período investigado (P1 a P5), o custo de produção do produto similar aumentou 23,8%, enquanto seu preço médio aumentou apenas 13,8%. Ressalte-se, ainda, que, apesar de os custos de produção terem sofrido redução de 18,1% de P4 para P5, o preço de venda caiu 18,2% no mesmo período, de forma que a relação custo/preço se agravou ainda mais.

No que se refere à manifestação da Michelin, destaque-se que, apesar de a indústria doméstica ter mantido sua participação no mercado brasileiro em patamares superiores a 60% em todos os períodos, essa participação sofreu reduções sucessivas em P3, P4 e P5, conforme já demonstrado. Em P5, a participação das vendas da Lanxess no mercado brasileiro atingiu seu menor patamar desde P1, período em que, cumpre ressaltar, a peticionária sofria o dano causado pelas importações a preço de dumping originárias da República da Coreia.

Cumpre destacar, por fim, que os percentuais apontados pela Michelin, referentes à participação da peticionária no mercado brasileiro, mostraram-se distintos daqueles apurados na análise e constantes deste Anexo.

#### **6.5. Da conclusão preliminar a respeito do dano**

Tendo considerado os indicadores da indústria doméstica, determinou-se preliminarmente a existência de dano à indústria doméstica no período de investigação. Tal conclusão teve por base, primeiramente, o fato de que o volume de vendas e a receita líquida da indústria doméstica no mercado interno do produto similar atingiram seus piores patamares em P5, exceto em relação a P1, quando a indústria doméstica sofria concorrência das importações a preços de dumping originárias da Coreia do Sul. No mesmo sentido, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro teve o mesmo comportamento.

Ademais, o aumento do preço médio obtido pela indústria doméstica no mercado interno de P1 para P5, proporcionalmente menor do que o aumento do custo de produção, do CPV e do custo total de venda (CPV acrescido das despesas operacionais) nesse período, bem como a queda do preço médio em ritmo maior do que a queda desses indicadores de P4 para P5, acarretaram a deterioração do resultado e da lucratividade, brutos e operacionais, obtidos pela Lanxess no mercado interno.

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 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 dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

#### **6.6. Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica**

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

Conforme já mencionado, as importações investigadas cresceram em todos os períodos, alcançando aumento de 520,8% de P1 para P5 e de 90,8% de P4 para P5. Disso resultou o aumento da participação dessas importações no mercado brasileiro, em 17 p.p. de P1 para P5 e 9,6 p.p. de P4 para P5.

(Fls. 55 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Concomitantemente, a indústria doméstica perdeu vendas de P4 para P5 (9,2%), de forma que sua participação no mercado brasileiro caiu 8,9 p.p. só no último período.

Observou-se, portanto, a substituição das vendas da indústria doméstica pelas importações objeto da investigação em P5, não obstante a substancial redução de preço empreendida pela indústria doméstica nesse período.

Em consequência dessa substituição, observou-se queda na produção, no resultado e nas margens de lucro da indústria doméstica.

Dessa forma, pôde-se concluir preliminarmente que as importações de E-SBR a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

### **6.7. 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 dano à indústria doméstica no período analisado.

Registre-se que não houve consumo cativo do produto similar pela indústria doméstica, tampouco se constatou importações de E-SBR por essa indústria no período de investigação de dano.

#### **6.7.1. Volume e preço de importação das demais origens**

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras oriundas dos demais países, que o dano causado à indústria doméstica não pode ser a elas atribuído, tendo em vista que tal volume foi inferior ao volume das importações a preços de dumping a partir de P2 e decrescente ao longo do período de investigação.

Com efeito, a participação das importações das demais origens no mercado brasileiro caiu 16,8 p.p. de P1 para P2, 0,7 p.p. de P2 para P3, 2,7 p.p. de P3 para P4 e 0,8 p.p. de P4 para P5, de forma a representar apenas 15% do mercado brasileiro em P5. A isso, some-se o fato de que tais importações tiveram preço médio superior ao preço médio da UE a partir de P2.

Cabe ressaltar, ainda, que as importações brasileiras de E-SBR das demais origens foram relevantes nos primeiros períodos de investigação, notadamente em razão do volume das importações da Coreia do Sul. Ressalte-se também a aplicação de direito antidumping sobre essas importações, em junho de 2011, o que acarretou, muito provavelmente, a queda do volume importado da Coreia do Sul a partir de P2.

#### **6.7.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações**

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 12% aplicada às importações de E-SBR pelo Brasil no período de investigação. Desse modo, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações.

#### **6.7.3. Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo**

O mercado brasileiro de E-SBR apresentou crescimento de 21,2% de P1 para P2, permanecendo mais ou menos constante nos períodos posteriores, com queda de 1,9% de P2 para P3 e de 3,3% de P3 para P4 e aumento de 3,4% no último período.

Dessa forma, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído às oscilações do mercado, uma vez que não foi constatada contração na demanda e as importações a preços de dumping aumentaram muito mais que o mercado brasileiro.

Além disso, durante o período analisado não houve mudanças no padrão de consumo do E-SBR no mercado brasileiro.

#### **6.7.4. Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles**

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de E-SBR pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

#### **6.7.5. Progresso tecnológico**

Também não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. O produto importado da UE e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado, além de serem fabricados com a utilização de processos produtivos semelhantes.

#### **6.7.6. Desempenho exportador**

Com relação ao desempenho exportador, constatou-se que a indústria doméstica apresentou queda do volume exportado de E-SBR de P1 para P2, aumento de P2 para P3, e novas quedas nos períodos subsequentes. Ao longo do período, de P1 para P5, houve queda de 52,7% no volume de exportações, e queda de 9,7% de P4 para P5.

Concomitantemente à queda no volume exportado, houve também redução na proporção das vendas ao mercado externo sobre as vendas totais da indústria doméstica. Enquanto em P1 as exportações representavam 46,4% das vendas totais, esse percentual caiu para 24,5% e 24,4% em P4 e P5, respectivamente.

Quanto ao efeito da queda das exportações no custo, observou-se aumento da participação dos custos fixos no custo total unitário em P5. Tais custos, no entanto, têm pouco peso no custo de produção de E-SBR. Ademais, a diminuição da produção e a queda do grau de ocupação da capacidade instalada, de P4 para P5, podem estar também relacionadas à queda do volume exportado ao mercado externo.

Ainda assim, não há como atribuir a totalidade do dano constatado nos indicadores econômicos da indústria doméstica ao desempenho exportador, pois indicadores como volume de vendas no mercado interno, resultados e margens de lucro foram pouco afetados pela queda nas exportações.

#### **6.7.7. Produtividade da indústria doméstica**

A produtividade, nesse caso, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, é um indicador que analisa um fator de produção, qual seja, mão de obra, que representa menos de [Confidencial]% do custo de produção unitário reportado pela indústria doméstica. Por esse motivo, variações nesse indicador têm peso pequeno no cálculo da eficiência dos fatores de produção empregados pela indústria doméstica.

(Fls. 57 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

Além disso, conforme apontado pela peticionária, o número de empregados na produção aumentou nos últimos períodos em razão [Confidencial].

Sendo assim, a produtividade calculada tem baixo impacto na rentabilidade da empresa e pode estar distorcida em razão [Confidencial]. Por isso, considerou-se que esse indicador não poderia explicar o dano verificado nos indicadores da indústria doméstica em P5.

#### **6.7.8. Alteração no óleo extensor utilizado na produção de E-SBR**

Cabe ressaltar que, segundo informado pela peticionária:

*“Até recentemente, todos os fabricantes de E-SBR, no mundo, utilizavam apenas os óleos DAE ou Naftênico. Entretanto, a Diretiva 2005/69/EC do Parlamento Europeu (...), de 16 de novembro de 2005, estabeleceu que a partir de janeiro de 2010, os produtos de borracha estendidos em óleo somente poderiam ser comercializados na Europa se o óleo for considerado em conformidade com a Diretiva.*

(...)

*Dentre os óleos referidos acima, apenas o óleo tipo DAE não atende à Diretiva 2005/69/EC. O óleo DAE é considerado como carcinogênico, e sua comercialização foi proibida na União Europeia.*

*Por essa razão, os fabricantes europeus e argentinos de E-SBR passaram a utilizar também os óleos HN, MES, RAE, TDAE, TRAE, naftênico e Black Oil.*

(...)

*É preciso considerar, também, que o óleo DAE não é proibido no Brasil, e continua no portfólio de exportadores europeus e argentinos. Por isso, o produto contendo DAE deve ser considerado na presente investigação antidumping.”*

Ademais, a peticionária esclareceu que:

*“O produto Buna SE 1712 foi gradualmente substituída pelos tipos Buna SE 1712 HN e Buna SE 1712 TE por razões comerciais a partir de 2008, tendo deixado definitivamente de ser produzida em janeiro de 2012. O mesmo aconteceu com a Buna SE 1721 em relação a Buna SE 1721 HN e Buna SE 1721 TE.*

*A LANXESS esclarece que, como seu principal mercado é o Brasil, e como o Brasil não proíbe a comercialização de E-SBR 17XX contendo DAE, nada impediria que a LANXESS continuasse a fabricar E-SBR contendo DAE. A LANXESS não foi compelida a adotar outros óleos, e a alteração foi gradual conforme a demanda.*

*A LANXESS optou por ajustar-se ao padrão europeu por questões ambientais e de saúde pública, e também comerciais.*

*A LANXESS iniciou a produção de E-SBR 17XX com outros óleos em 2008, tempos antes destes tornarem-se obrigatórios na Europa (o que ocorreu em 2010). A produção com óleo DAE foi encerrada tão logo todos os clientes da LANXESS completaram seus processos internos de homologação do produto, em dezembro de 2011.”*

Adicionalmente, conforme explicado pela Lanxess, a mudança no tipo de óleo não teria causado dano à indústria doméstica, uma vez que a transição teria se dado de forma gradual, entre P1 e P4; e não

foram incorridos custos e esforços adicionais, como troca de equipamento ou de fornecedores, ou sequer treinamento adicional da mão de obra.

Assim, considerou-se que a alteração no tipo de óleo extensor utilizado na produção não explica o dano verificado nos indicadores da indústria doméstica em P5.

## **6.8. Das manifestações sobre causalidade e outros fatores**

A Styron alegou que, ainda que seja apurada a prática de dumping e constatada a existência de dano à indústria doméstica, não haveria nexos causais entre eles. Para a empresa, eventual dano sofrido pela petionária decorreria exclusivamente da queda de suas exportações. A perda de participação da Lanxess no mercado externo, segundo a Styron, estaria associada à *“(…) incapacidade técnica da indústria nacional de fornecer os E-SBR 1723 e 1739 (derivados de óleo TDAE), cujo emprego no processo produtivo de pneus passou a ser exigido pela União Europeia a partir de 2010.”*

A Styron também argumentou que o aumento da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro, em proporção superior ao próprio aumento desse mercado, evidenciaria a inexistência de nexos causais. Apesar de reconhecer a redução nas vendas da petionária entre P4 e P5, a empresa ressaltou que não houve subcotação que pudesse justificar a migração do consumo para o produto importado.

A empresa defendeu, ainda, que uma margem de dumping relativa de 2,8% não poderia causar dano à indústria doméstica, concluindo que *“(…) eventual desempenho insuficiente dessa empresa no período recente, notadamente a queda das vendas entre P4 e P5, não pode ser atribuído ao aumento das importações sob investigação, resultando, em verdade, de uma conjuntura desfavorável nos mercados interno e externo”*.

Em sua resposta ao questionário, a Michelin alegou que o “desempenho irregular” da Lanxess no mercado brasileiro desde 2008 não poderia ser atribuído ao comportamento dos preços das importações. Segundo a importadora, os preços das importações de E-SBR são idênticos aos praticados pela Lanxess no mercado internacional, e seus níveis não poderiam ser manipulados unilateralmente ou de forma concertada por parte dos fabricantes, por haver oferta mundial pulverizada.

### **6.8.1. Do posicionamento acerca das manifestações**

Com relação às alegações da Styron acerca do desempenho das vendas da Lanxess no mercado externo, dois pontos merecem destaque.

Primeiramente, cumpre destacar que, ainda que a queda no volume de exportações possa ter contribuído para o dano sofrido pela indústria doméstica, não há como atribuir a totalidade do dano ao desempenho da petionária no mercado externo, pois indicadores como volume de vendas no mercado interno, resultados e margens de lucro foram pouco afetados pela queda nas exportações.

Em segundo lugar, deve-se ressaltar que a Diretiva 2005/69/EC não exige que os produtos de borracha comercializados nos países da União Europeia sejam fabricados com E-SBR das séries 1723 ou 1739 (que utilizam óleo TDAE), ao contrário do alegado pela Styron. De fato, a Diretiva restringe a comercialização e uso de certas substâncias consideradas cancerígenas – no caso, os **polyaromatic hydrocarbons** ou PAH – presentes em alguns óleos extensores; no entanto, dentre os diversos tipos de óleo comumente utilizados na fabricação de borracha E-SBR, o DAE é o único que não está em

conformidade com a referida norma. Destaque-se, ainda, que a peticionária deixou de fabricar E-SBR com esse óleo e passou a utilizar alternativas aceitas no padrão europeu.

Quanto à alegação de que a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro aumentou em proporção superior ao próprio aumento do mercado, tampouco assiste razão à Styron. Entre P1 e P5, o mercado brasileiro apresentou crescimento de 19%, enquanto a participação das vendas da peticionária nesse mercado aumentou apenas 3,9 p.p.. Considerando cada um dos períodos da série, verifica-se que a participação da indústria doméstica no mercado brasileiro só aumentou entre P1 e P2; nos períodos subsequentes, essa participação sofreu reduções sucessivas de 0,3 p.p. entre P2 e P3, 3,6 p.p. entre P3 e P4 e 8,9 p.p. entre P4 e P5. Cumpre destacar que, em P5, a participação das vendas da peticionária no mercado brasileiro atingiu patamar próximo ao alcançado em P1, período em que a indústria doméstica sofria com o dano causado pelas exportações a preço de dumping da República da Coreia. Por outro lado, a participação das importações originárias da União Europeia no mercado brasileiro cresceu em todos os períodos, aumentando 0,1 p.p. de P1 para P2, 1 p.p. de P2 para P3, 6,3 p.p. de P3 para P4 e 9,6 p.p. de P4 para P5. Considerando os extremos do período de investigação, a participação dessas importações no mercado brasileiro aumentou 17 p.p. entre P1 e P5.

Acerca das alegações da Michelin, sobre a existência de oferta mundial pulverizada e do fato de os preços das importações de E-SBR se assemelharem aos praticados pela Lanxess no mercado internacional, cabe ressaltar que a oferta mundial do produto objeto da investigação e seus preços no mercado externo não determinam a ocorrência de dumping. De outro modo, a prática de dumping é determinada pela comparação entre o preço de exportação e o valor normal.

### **6.8.2. Da conclusão preliminar sobre a causalidade**

Considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, concluiu-se preliminarmente que as importações originárias da União Europeia a preços de dumping constituem o principal fator causador do dano à indústria doméstica constatado no item 6.3 deste Anexo.

## **7. OUTRAS MANIFESTAÇÕES**

### **7.1. Das manifestações a respeito da confidencialidade**

Em sua manifestação, a Styron questionou o fato de que, na Circular de abertura da presente investigação, as tabelas referentes aos indicadores de desempenho da indústria doméstica tiveram seus dados reportados em números-índice. Segundo a empresa, a confidencialidade conferida aos dados da peticionária prejudicaria o direito de defesa das partes interessadas no processo. A Styron alegou que a variação de um indicador qualquer em relação a si mesmo não poderia ser utilizada para avaliar o desempenho de uma variável econômica; para tanto, far-se-ia necessária “(...) a análise dos valores absolutos (ainda que expressos na forma de porcentagens) e não apenas relativos (variações anuais ou números-índice) dos vários indicadores.”

Para a Styron, as informações constantes da Circular SECEX nº 24, de 26 de maio de 2014, não permitiriam uma “(...) análise circunstanciada do suposto dano à indústria doméstica decorrente das importações sob investigação.”

### **7.2. Das manifestações a respeito do interesse coletivo**

Ao comparar o desempenho das importações da origem investigada com o desempenho da indústria doméstica no mercado brasileiro, a Michelin argumentou que, “(...) da perspectiva dos inúmeros clientes

(Fls. 60 da Circular SECEX nº 55, de 23/09/2014).

*da Lanxess no Brasil que operam na indústria de artefatos de borracha, (...) um coeficiente de penetração de importações significativo melhora as condições de negociação com o monopolista local e, conseqüentemente, facilita a sustentação dos níveis de competitividade internacional (...)*” dessa indústria.

A Michelin concluiu sua manifestação alegando que:

*“(...) se a CAMEX aceitar as alegações da Lanxess, a aplicação de uma eventual medida antidumping não apenas seria inócua para resolver os problemas da peticionária, mas iria prejudicar a competitividade internacional da indústria de artefatos de borracha, que emprega 60 mil pessoas, em contraste com os 350 postos de trabalho gerados nos dois estabelecimentos do monopolista doméstico encarregados da produção de borracha de estireno.”*

### **7.3. Do posicionamento acerca das manifestações**

No tocante aos dados fornecidos em bases confidenciais pela indústria doméstica, ressalte-se que foram apresentados resumos não confidenciais que permitem razoável compreensão dos dados fornecidos, nos termos do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013. Recordar-se ainda que as informações consideradas essenciais ao andamento do processo foram apresentadas nos autos restritos da investigação.

Além disso, cumpre destacar que parte substantiva dos dados referentes às importações e ao desempenho da indústria doméstica, transcritos na forma de números-índice na Circular SECEX nº 24, de 2014, foi divulgada na versão restrita do Parecer de abertura e pode ser consultada por qualquer parte interessada na presente investigação. Dessa forma, não há que se falar em cerceamento do direito de defesa das partes, sendo insubsistentes as alegações da Styron nesse sentido.

No que concerne à manifestação da Michelin acima relatada, entende-se que as alegações não se referem aos elementos da investigação de dumping, quais sejam, a existência de dumping, de dano à indústria doméstica e do nexo de causalidade entre ambos, mas sim a questões relativas a interesse público. Assevera-se que tais questões possuem foro próprio, não cabendo, portanto, posicionamento a respeito.