



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

CIRCULAR Nº 16 , DE 25 DE MARÇO DE 2013
(Publicada no DOU de 26/03/2013)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.001468/2012-67 e do Parecer nº 4, de 22 de março de 2013, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes indicando que a República da África do Sul e a República da Índia concedem subsídios acionáveis a seus produtores/exportadores do produto objeto desta circular, e que existe dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, decide:

1. Iniciar investigação para averiguar a existência de subsídios acionáveis concedidos aos produtores da República da África do Sul e da República da Índia que exportaram para o Brasil resina de polipropileno, comumente classificada nos itens 3902.10.20 e 3902.30.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

1.1. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão de abertura da investigação, conforme o anexo à presente circular.

1.2. A data do início da investigação será a da publicação desta circular no Diário Oficial da União - D.O.U.

2. A análise dos elementos de prova de subsídios acionáveis que antecedeu a abertura da investigação considerou o período de abril de 2011 a março de 2012. Já o período de análise de dano que antecedeu a abertura da investigação considerou o período de abril de 2007 a março de 2012.

3. De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.751, de 1995, deverá ser respeitado o prazo de vinte dias, contado a partir da data da publicação desta circular no D.O.U., para que outras partes que se considerem interessadas no referido processo solicitem sua habilitação, com a respectiva indicação de representantes legais.

4. Na forma do que dispõe o art. 37 do Decreto nº 1.751, de 1995, serão remetidos questionários às partes interessadas identificadas, que disporão de quarenta dias para restituí-los, contados a partir da data de sua expedição. As respostas aos questionários da investigação, apresentadas no prazo original de 40 (quarenta) dias, serão consideradas para fins de determinação preliminar com vistas à decisão sobre a aplicação de medida compensatória provisória, conforme o disposto no art. 44 do citado diploma legal.

5. De acordo com o previsto nos artigos 36 e 42 do Decreto nº 1.751, de 1995, as partes interessadas terão oportunidade de apresentar, por escrito, os elementos de prova que considerem pertinentes. As audiências previstas no art. 41 do referido decreto deverão ser solicitadas até 180 (cento e oitenta) dias após a data de publicação desta circular.

(Fls. 2 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

6. Caso uma parte interessada recuse o acesso às informações necessárias, não as faculte no prazo estabelecido ou impeça de forma significativa a investigação, poderão ser estabelecidas conclusões, positivas ou negativas, com base nos fatos disponíveis, em conformidade com o disposto no § 3º do art. 37 do Decreto nº 1.751, de 1995.

7. Caso se verifique que uma parte interessada prestou informações falsas ou errôneas, tais informações não serão consideradas e poderão ser utilizados os fatos disponíveis.

8. Na forma do que dispõe o § 1º do art. 79 do Decreto nº 1.751, de 1995, se uma parte interessada fornecer parcialmente ou não fornecer a informação solicitada, o resultado poderá ser menos favorável àquela parte do que seria caso tivesse cooperado.

9. Os documentos pertinentes à investigação de que trata esta Circular deverão ser escritos no idioma português, devendo os escritos em outro idioma vir aos autos do processo acompanhados de tradução feita por tradutor público, conforme o disposto no § 2º do art. 72 do referido decreto.

10. Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar o produto resina de polipropileno e o número do Processo MDIC/SECEX 52272.001468/2012-67, e ser dirigidos ao seguinte endereço: MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR, DEPARTAMENTO DE DEFESA COMERCIAL – DECOM – EQN 102/103, Lote 1, sala 108 - Brasília – DF, CEP 70722-400 – Brasília (DF), Telefone: 55 61 2027-7357 – fax 55 61 2027-7445.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO

1. Antecedentes

Em 30 de janeiro de 2009, a empresa Braskem S.A. protocolou pedido de abertura de investigação de prática de dumping nas exportações para o Brasil de resina de polipropileno (PP), classificadas na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) sob os códigos 3902.10.20 e 3902.30.00, originárias dos Estados Unidos da América (EUA) e da República da Índia, bem como do correspondente dano à indústria doméstica resultante de tal prática.

Naquela ocasião, após análise da petição de abertura de investigação de prática de dumping, elaborou-se o Parecer DECOM nº 13, de 17 de julho de 2009, que, ante a verificação da existência de indícios suficientes de dumping nas exportações para o Brasil de resina de polipropileno, originárias dos EUA e Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, recomendou a abertura da investigação.

Procedeu-se então à abertura da investigação por meio da Circular SECEX nº 41, de 21 de julho de 2009, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 23 de julho de 2009.

Passado o período de investigação, o Departamento de Defesa Comercial (DECOM), com base no Parecer nº 24, de 12 de novembro de 2010, propôs aplicação de medida antidumping definitiva às importações brasileiras de resina de polipropileno, homopolímero e copolímero, originárias dos EUA, pelo prazo de 5 (cinco) anos, com alíquota específica de US\$ 82,77/t. Já a Índia, tendo em conta a caracterização de margem de dumping *de minimis* para a única empresa produtora (*Reliance Industries Limited*), a qual exportou para o Brasil no período de investigação da existência de dumping, de julho de 2008 a junho de 2009, não foi sujeita à aplicação de nenhuma medida antidumping.

O direito antidumping definitivo foi instituído pela Resolução CAMEX nº 86, de 8 de dezembro de 2010, publicada no DOU de 9 de dezembro de 2010.

2. Do processo

2.1. Da petição

Em 31 de julho de 2012, as empresas Braskem S.A. e Braskem Petroquímica S.A., doravante denominadas petionárias ou simplesmente Braskem, protocolaram, no Departamento de Defesa Comercial, petição de abertura de investigação de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de resina de polipropileno (PP) originárias da República da África do Sul e da República da Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 18 de janeiro de 2013, a Braskem apresentou informações adicionais e esclarecimentos julgados necessários. Após o exame preliminar da petição, em 30 de janeiro de 2013, por meio dos Ofícios nº 00.671 e 00.700/2013/CGPI/DECOM/SECEX, foram solicitadas à petionária informações complementares àquelas fornecidas na petição, com base no *caput* do art. 26 do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995. As respostas foram recebidas nos dias 5 e 7 de fevereiro de 2013.

Analisadas as informações fornecidas, em 14 de fevereiro de 2013, por meio do Ofício nº 00.731/2013/CGPI/DECOM/SECEX, a petionária foi informada de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 26 do Decreto no 1.751, de 1995.

(Fls. 4 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Posteriormente, no dia 6 de março de 2013, objetivando esclarecer a exclusão de determinados produtos que não deveriam ser considerados no escopo do produto objeto do seu pleito, a Braskem apresentou documento complementar à petição.

2.2. Da notificação aos Governos dos países exportadores e das consultas

Em atendimento ao que determina o art. 27 do Decreto nº 1.751, de 1995, os Governos da Índia e da África do Sul, por intermédio de suas Embaixadas no Brasil, foram notificados, em 14 de fevereiro de 2013, por meio dos Ofícios nº 00.732 e 00.733/2013/CGPI/DECOM/SECEX, respectivamente, da existência de petição devidamente instruída, protocolada no DECOM com vistas à abertura de investigação de subsídio e de dano à indústria doméstica causado pelas importações de resina de polipropileno originárias daqueles países. Na comunicação, os governos dos referidos países foram convidados para a realização de consultas com o objetivo de esclarecer questões relativas à petição e de buscar uma solução mutuamente satisfatória para o caso, de acordo com o disposto no § 1º do art. 27 do Decreto nº 1.751, de 1995 e no art. 13.1 do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias. Ademais, foram anexados, aos referidos ofícios, documentos preparatórios para as consultas contendo resumo sobre as informações constantes na petição.

A consulta com representante da República da Índia foi realizada em 4 de março de 2013. Na ocasião, foi entregue a Nota Técnica nº 14/2013/CGMC/DECOM/SECEX, com resumo sobre os alegados subsídios acionáveis concedidos pelo Governo da Índia.

Em 15 de março de 2013, mediante mensagem eletrônica, foi recebido documento do Governo indiano (BRA/COM/215/1/2013) solicitando a realização de novas consultas antes da abertura do processo, sob as alegações de que (1) a maioria dos programas abordados na Nota Técnica 14/2013 estariam obsoletos e não seriam objetáveis com relação à empresa indiana Reliance, uma vez que esta não produziria resina de polipropileno nos estados de Uttar Pradesh e Maharashtra, mencionados pela petionária, e (2) que os programas de subsídios indianos em questão seriam discutidos em breve pela delegação indiana com a Missão do Brasil junto à OMC.

Em resposta à proposta indiana de continuação das tratativas em Genebra, a Missão Permanente do Brasil junto à OMC solicitou, no dia 19 de março de 2013, mediante a Nota Verbal nº 26/2013, a realização de consultas com a Missão Permanente da Índia, nos termos do art. 13.1 do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, até a data limite de 22 de março de 2013.

No dia 20 de março de 2013, mediante mensagem eletrônica, a Missão Permanente da Índia junto à OMC solicitou o adiamento das consultas para a primeira semana de abril, argumentando ser exíguo o período de tempo desde o recebimento da Nota Verbal nº-26/2013 até a data sugerida pela Missão brasileira.

Por sua vez, em 21 de março de 2013, a Missão Permanente do Brasil, mediante a Nota Verbal nº 27/2013, respondeu que as consultas nos termos do art. 13.1 do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias não poderiam se estender além da data inicialmente sugerida. Entretanto, reafirmou sua intenção de continuá-las no decorrer da investigação, nos termos do art. 13.2 do referido acordo.

Cabe ressaltar que não houve manifestação do Governo da África do Sul acerca do interesse em realizar consultas.

2.3. Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição

A Braskem S.A. e a Braskem Petroquímica S.A., segundo informado na petição, são as únicas produtoras no Brasil de resinas de PP. Com vistas a ratificar a informação, o DECOM, em 10 de dezembro de 2012, foi encaminhado o Ofício nº 08.949/2012/CGPI/DECOM/SECEX à Associação Brasileira da Indústria Química - ABIQUIM. A associação, em resposta recebida em 27 de dezembro de 2012, ratificou essa informação.

Dessa forma, nos termos dos §§ 2º e 3º do art. 28 do Decreto nº 1.751, de 1995, considerou-se que a petição foi apresentada pela indústria doméstica.

2.4. Das partes interessadas

De acordo com o § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.751 de 1995, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária, os governos da África do Sul e da Índia, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto alegadamente beneficiado por subsídio acionável.

Por meio dos dados detalhados de importação disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, foram identificadas as empresas produtoras/exportadoras do produto alegadamente beneficiado por subsídio acionável durante o período de análise. Foram identificados, também, pelo mesmo procedimento, os importadores brasileiros que adquiriram o referido produto durante o mesmo período.

3. Do produto

3.1. Definição

O produto sob análise é a resina de polipropileno (PP), existente em duas formas:

- Polímeros de propileno ou de outras olefinas, em formas primárias; polipropileno; sem carga (HOMO);
- Polímeros de propileno ou de outras olefinas, em formas primárias; copolímeros de propileno (COPO).

Os polímeros são compostos químicos formados a partir de unidades estruturais menores repetidas (os monômeros) através de reações químicas de polimerização. No caso da resina de PP, configura-se como resina termoplástica conhecida simplesmente por plástico, que se deforma facilmente quando sujeito à ação de calor, podendo ser remodelado e novamente solidificado mantendo a sua nova estrutura. Essa propriedade permite inúmeras reciclagens, pois o material usado pode ser facilmente convertido em outro produto através de aquecimento. São exemplos de termoplásticos: polietileno (PE), polipropileno (PP), politereftalato de etileno (PET), policarbonato (PC), poliestireno (PS), policloreto de vinila (PVC) e polimetilmetacrilato (PMMA).

Ressalte-se que o produto objeto do pleito de investigação de prática de dumping é a resina termoplástica de polipropileno (PP), nas suas formas homopolímero e copolímero de propileno.

Registre-se que está fora do escopo da investigação o produto copolímero randômico de polipropileno de alto peso molecular e alta viscosidade, com *Melt Flow Index* (ASTM D 1238) inferior a 0,40 g/10 min, medido à temperatura de 230°C e 2,16 kg, empregado na produção de tubos para água

(Fls. 6 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

quente de PP (tubos PPR), tendo em vista tal produto encontrar-se ainda sob desenvolvimento pela peticionária.

Ademais, dentro da posição 3902 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM/SH) existem outros itens que tratam de polipropileno e polímero, mas que não são objeto da presente investigação. São eles:

- Polipropileno com carga, em forma primária (NCM 3902.10.10);
- Outros polímeros de propileno/olefinas, em formas primárias (NCM 3902.90.00).

3.2 Do processo de obtenção

Segundo informações da peticionária, o PP é um polímero obtido a partir do gás propeno (ou propileno), que por sua vez é obtido do petróleo ou gás natural. Os polímeros são formados durante uma reação química chamada de polimerização, que ocorre pela ligação de unidades químicas menores repetidas, que são os chamados monômeros. Assim, a ligação de vários monômeros de propeno dá origem ao polímero de polipropileno.

Quando se utiliza somente o monômero de propeno no processo, o produto obtido é o polipropileno homopolímero (sigla PP HOMO), classificado na NCM 3902.10.20.

Existe também a opção de se adicionar outros monômeros, além do propeno, à cadeia polimérica de PP. São utilizados principalmente monômeros de eteno (ou etileno), mas também podem ser utilizados monômeros de buteno, hexeno, etc. Nesses casos, o polipropileno obtido é chamado de copolímero (sigla PP COPO), classificado na NCM 3902.30.00.

A copolimerização do propeno com eteno e/ou outros monômeros amplia a gama de propriedades que podem ser obtidas no PP. De modo geral, a introdução de outro monômero na cadeia polimérica reduz a rigidez e a temperatura de amolecimento, além de aumentar a resistência ao impacto.

Existem dois tipos de copolímeros: heterofásicos e randômicos, conforme descrição apresentada a seguir:

- heterofásico – polímero composto de 1 ou mais co-monômeros além do propeno, caracterizado pela presença de duas fases, obtidas por reação sequenciada: fase homopolimérica ou fase matriz (formada da reação de um único monômero em um ou mais reatores em série) e fase borracha ou fase elastomérica (formada da reação de dois ou mais monômeros em um ou mais reatores, diferentes dos anteriores). Nos copolímeros heterofásicos, as cadeias de propeno são periodicamente interrompidas por cadeias de copolímero eteno-propeno ou somente de eteno, conferindo elevada resistência ao impacto;

- randômico (ou aleatório) – polímero composto de apenas 1 co-monômero além do propeno, onde a reação, em qualquer reator, ocorre sempre com a participação destes dois co-monômeros. Nos copolímeros randômicos, as moléculas de eteno são inseridas aleatoriamente entre as moléculas de propeno na cadeia polimérica, o que confere maior transparência e brilho, além de serem mais resistentes ao impacto do que os homopolímeros.

As resinas de PP em sua forma final são granuladas (*pelletizadas*) em grânulos de aproximadamente 3 ~ 5 mm de diâmetro, e são comercializadas em diversos subtipos diferentes. Cada subtipo, denominado *grade*, possui um conjunto específico de propriedades, que são obtidas por meio do ajuste dos parâmetros de processo durante a produção da resina. Cada produtor adota um nome comercial específico para cada

(Fls. 7 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

um de seus *grades*, e por isso as propriedades que o caracterizam devem ser informadas na folha de dados.

O índice de fluidez (IF) é a principal propriedade da resina de PP. O IF é uma medida da capacidade de escoamento do plástico em estado fundido sob determinadas condições de temperatura e cisalhamento. Em linhas gerais, quanto maior o IF, mais facilmente o material flui, porém menor será sua resistência mecânica. Quanto menor o índice de fluidez, mais difícil torna-se o processamento, mas, em compensação, se ganha em resistência. Alguns processos de transformação, como injeção e extrusão de fibras, exigem boa processabilidade, o que leva à utilização de *grades* com alto IF. Já outros, como sopro e termoformagem, requerem resistência mecânica, o que leva à utilização de *grades* com baixo IF.

Além do índice de fluidez, outras propriedades também definem as características da resina durante o processo de transformação e no produto final acabado. Dentre eles, podem ser citadas densidade, módulo de flexão, temperatura de deflexão térmica, resistência à tração no escoamento, dentre outras. O conjunto de todas essas propriedades define as características de cada *grade* de PP e, conseqüentemente, as aplicações para as quais ele pode ser utilizado.

3.3. Das aplicações e do mercado

A resina de polipropileno é uma resina plástica geralmente apresentada na forma de *pellets* (grânulos), acondicionados normalmente em sacos de 20 a 25 kg, ou ainda em *big-bags* que podem suportar de 700 a 1.300 kg. A resina de PP é bastante versátil, sendo de utilização em diversas aplicações, tais como: rafia para sacarias, filmes, fibras para telhas, tecelagens e cordoaria, utilidades domésticas, tampas descartáveis, não-tecidos, embalagens diversas, eletrodomésticos, peças automotivas, etc.

As resinas de PP são transformadas em produtos finais principalmente por meio de processos de injeção, extrusão, sopro e termoformagem. Os produtos de injeção são utilizados principalmente em automóveis (peças de interior e para-choques), mas também em embalagens rígidas (tampas, *pallets*, caixas), bens de consumo (utilidades domésticas, móveis), produtos médicos (seringas, bandejas), etc. Os produtos de extrusão são empregados basicamente em fibras, como fios, tapetes e não-tecidos utilizados em fraldas, absorventes e material hospitalar. Já os produtos de sopro são aplicados em filmes diversos (para embalar alimentos, equipamentos eletrônicos, material gráfico) e garrafas, enquanto os de termoformagem entram na produção de embalagens alimentícias, tais como potes de margarina.

Embora novas aplicações continuem sendo desenvolvidas para o PP, ele ainda é uma *commodity* sujeita às flutuações econômicas, principalmente em bens duráveis.

As principais regiões produtoras de PP no mundo são a América do Norte (basicamente os EUA), Europa Ocidental (principalmente Bélgica, Holanda, Alemanha e França), China e Ásia (principalmente Índia, Coreia do Sul, Taipé Chinês e Tailândia). Considerando o balanço entre produção e consumo, os EUA e os países mencionados da Ásia se destacam como os maiores exportadores mundiais, enquanto a China se destaca como o grande importador. A Europa é uma região com razoável equilíbrio entre oferta e demanda.

3.4. Do produto importado da África do Sul e da Índia

De acordo com informações apresentadas na petição e conforme averiguado na descrição detalhada das mercadorias contida nos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB, o produto importado alegadamente objeto de dumping é a resina de polipropileno (PP) nas formas homopolímero (HOMO) e copolímero (COPO). Com relação às origens incluídas no pleito, independente do tipo de

aplicação, todas as formas de PP HOMO e COPO produzidos pelas indústrias sul-africana, sul-coreana e indiana exportadas ao Brasil possuem especificações técnicas e aplicações técnico-comerciais equivalentes, com características químicas e físico-químicas semelhantes entre si. A principal diferenciação entre as mesmas refere-se ao índice de fluidez (IF), de acordo com a descrição apresentada anteriormente.

As indústrias indiana, sul-coreana e sul-africana produzem ambos os tipos de resina de PP, quais sejam, PP HOMO e COPO. Entretanto, de acordo com a peticionária, as exportações da Índia, durante o período de análise da prática de dumping, envolveram apenas PP HOMO.

Apesar de os produtos possuírem especificações e aplicações equivalentes, existem diferentes tecnologias para a produção de polipropileno, e em cada uma delas podem ser adotados vários processos. A peticionária apresentou estudo a respeito dos processos e tecnologias utilizados na Índia, Coreia do Sul e África do Sul.

O primeiro processo é chamado *Bulk Slurry*, e utiliza a tecnologia *Spheripol*, cuja licenciadora é a **Basell**. Essa tecnologia consiste na utilização de catalisadores de alta seletividade, alto rendimento e morfologia controlada, com o fim de produzir esferas de polipropileno diretamente nos reatores. Dentro dos reatores, o propeno líquido – não misturado com outro tipo de solvente ou diluente – é transformado no polímero por meio do processo de polimerização em massa. No catalisador, o propeno líquido e o hidrogênio são alimentados continuamente em reator tipo *loop*, que pode, de acordo com a matéria-prima – propeno, propeno e eteno, propeno e buteno/ou outro – produzir, respectivamente, homopolímero, copolímero heterofásico, randômico ou terpolímero. O processo é empregado em plantas na Índia e na Coreia do Sul.

O processo *Gas Phase*, por sua vez, utiliza a tecnologia *Unipol* e tem como licenciadora a *Dow*. A tecnologia *Unipol* consiste em uma primeira fase, gasosa, sem necessidade de pré-polimerização, seguida de outra fase, também gasosa, para a copolimerização. No primeiro estágio é utilizado um reator de leito fluidizado com seção expandida e definida de separação pó/gás, além de troca térmica através do gás de recirculação parcialmente condensado. A copolimerização é efetuada no segundo estágio, similar ao precedente, utilizando catalisadores da família SHAC (incluindo os catalisadores baseados em etil benzoato e ftalato). Uma parte do produto fabricado na Índia e na Coreia emprega essa tecnologia.

Em seguida existe o processo *Hydrocarbon Slurry*, dentro da tecnologia *Slurry*, licenciado pela *Amoco*. Trata-se de tecnologia na qual a reação ocorre em fase líquida: forma-se a lama de reação através da mistura dos catalisadores com propeno líquido e um diluente, tipicamente heptano ou hexano, em um reator do tipo tanque agitado. A lama resultante da reação é então centrifugada e a torta de polímero é enviada a uma unidade de secagem. Essa tecnologia é utilizada por produtores da Coreia do Sul.

Já o processo *Liquid/Gas Phase Combination* utiliza as tecnologias *Spheripol* e *HYPOL II* e tem como licenciadoras a *Basell* e a *Himont/Mitsui*, respectivamente. As plantas dessa tecnologia possuem dois reatores em série para produção de homo e copolímero. O primeiro reator é do tipo *loop*, seguido por um reator fase gás do tipo leito-fluidizado. É um processo similar ao *Spheripol* discutido anteriormente. Plantas na Coreia do Sul, na Índia e na África do Sul utilizam esta tecnologia.

O processo *Multiple Gas Phase* utiliza as tecnologias *Spheripol/Spherizone*, *NOVOLEN/Basf Process* e *Innovene* e tem como licenciadoras a *Basell*, a *Lummus Novolen* e a *BP*. A tecnologia *Spheripol/Spherizone*, semelhante àquela utilizada no processo *Bulk Slurry*, é utilizada em plantas na Índia, Coreia do Sul e África do Sul. Nesse caso, no entanto, é utilizado um reator de diferente *design* (**MZCR – Multi-zone Circulating Reactor**), com duas zonas de reação, chamadas *riser* e *downer*. Na

(Fls. 9 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

primeira zona, catalisador e monômero gasoso são alimentados, formando um fluxo que gera e carrega partículas de polímero para cima no reator. Na segunda, há o fluxo do tipo *plug* de uma fase densa de partículas de polímero sob ação da gravidade. Ao chegar ao fundo do reator, as partículas voltam para o *riser*, reiniciando o processo. No *downer* é alimentado mais monômero, formando uma barreira, para que sejam formadas condições de processo realmente distintas entre as duas seções do reator. As seções seguintes ao reator, incluindo a copolimerização opcional em reator fase gás, seguem o mesmo padrão da tecnologia *Spheripol*.

Na tecnologia *NOVOLEN/Basf Process*, por sua vez, o processo ocorre em fase gasosa, em dois reatores verticais agitados. A unidade principal de polimerização é composta por um leito de polipropileno e o calor de reação é removido por propeno condensado recirculante no reator. Na sequência, caso se queira produzir copolímero heterofásico, há um reator em série, igual ao primeiro, alimentado com eteno.

Na tecnologia *Innovene* o processo ocorre em um reator fase gás horizontal, com leito agitado e ciclos de monômero na fase gás (reagente) e líquida (para controle da temperatura do leito). Propeno líquido é utilizado como refrigerante, pois vaporiza ao ser aspergido sobre o leito, removendo o calor de polimerização. A seguir, o polipropileno pode seguir para um segundo reator de polimerização, visando à produção de copolímero. Alternativamente, podem-se utilizar ambos os reatores em série para produção de homopolímero ou copolímero randômico.

Segundo dados apresentados pela peticionária, a maior parte da produção indiana utiliza os processos *Gas Phase* e *Multiple Gas Phase*, ao passo que na Coreia do Sul o processo mais empregado é o *Liquid/Gas Phase Combination*. Na África do Sul o processo predominante é o *Multiple Gas Phase* de tecnologia *Spherizone*.

Também a origem do propeno empregado na fabricação de polipropileno é diversa nas origens sob análise. Coreia do Sul e Índia produzem a partir de petróleo; a África do Sul, por sua vez, utiliza preponderantemente carvão como matéria-prima, e secundariamente gás natural.

Ressalte-se que alguns tipos de resinas de polipropileno foram excluídas do escopo da análise: (i) produto copolímero randômico de polipropileno de alto peso molecular e alta viscosidade, empregado na produção de tubos para água quente de PP (tubos PPR); (ii) copolímero randômico de uso específico, com baixa temperatura inicial de selagem (SIT); (iii) copolímero destinado à cimentação petrolífera; e (iv) resinas de polipropileno metalocênicas. As características desses produtos.

3.5. Do produto nacional

No Brasil, a indústria doméstica produz o PP HOMO e PP COPO. A diferenciação ocorre quanto ao índice de fluidez que, de forma geral, vai determinar os subtipos e as aplicações da resina, sendo que cada produtor adota um nome comercial específico para seus produtos.

[CONFIDENCIAL]. Trata-se, de acordo com a peticionária, de uma tecnologia de produção limpa, sem geração de resíduos e efluentes.

3.6. Da similaridade

Não se observaram diferenças nas propriedades químicas e físico-químicas do produto similar fabricado no Brasil e aquele fabricado na África do Sul, Coreia do Sul e Índia, e exportado para o Brasil, que impedissem a substituição de um pelo outro. Detectou-se, além disso, que tais produtos possuem as

(Fls. 10 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

mesmas características técnicas, e ainda usos e aplicações comuns, além de utilizarem processo produtivo e tecnologia similares, constatando-se que os produtos concorrem no mesmo mercado.

Diante dessas informações, considerou-se, para fins de abertura da investigação, que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado da África do Sul, da Coreia do Sul e da Índia, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

3.7. Da classificação e do tratamento tarifário

Segundo a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), o produto em questão classifica-se nos itens 3902.10.20 – para sua forma homopolímero (PP HOMO) – e 3902.30.00 – para a forma Copolímero (PP COPO). No que concerne ao Imposto de Importação, em ambos os itens tarifários a alíquota se manteve inalterada em 14%.

4. Da definição da indústria doméstica

Para fins de análise dos indícios de dano, definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 24 do Decreto nº 1.751, de 1995, a linha de produção de resina de polipropileno (PP) das empresas Braskem S.A. e Braskem Petroquímica S.A, responsáveis pela totalidade da produção nacional.

5. Dos alegados subsídios acionáveis

5.1. Do Período de Análise de Subsídios

Conforme previsão contida no § 1º do art. 35 do Decreto nº 1.751, de 1995, o período de análise para fins de verificação da existência de indícios de subsídio acionável deve compreender os doze meses mais próximos possíveis anteriores à data da abertura da investigação.

Tanto na Índia como na África do Sul, o ano fiscal inicia-se em abril e termina em março do ano subsequente. Nesse sentido, como corresponde ao ano contábil mais recentemente encerrado em ambos os países, em conformidade com o disposto no artigo supracitado do Decreto nº 1.751, de 1995, considerou-se como período de análise, para fins de verificação da existência dos alegados subsídios acionáveis concedidos pelos Governos indiano e sul-africano, o período de **abril de 2011 a março de 2012**.

5.2. Dos Alegados Subsídios Acionáveis Concedidos na Índia

Inicialmente, a Braskem informou que, embora tenha identificado três empresas indianas produtoras de resinas de PP, apenas a Reliance teria exportado o produto em questão para o Brasil no período de análise.

De acordo com informações juntadas à petição, o grupo Reliance é o maior conglomerado privado da Índia, figurando entre as 500 maiores empresas do mundo e atuando no setor de energia e na exploração e produção de gás e petróleo, matérias-primas das resinas de PP, produtos têxteis e petroquímicos.

Trata-se, portanto, de empresa integrada. Assim, os produtos fabricados em uma unidade podem servir de matéria-prima para a fabricação de outros produtos. Por isso, de acordo com a Braskem, a análise a ser efetuada deve abranger os “subsídios que aproveitem toda a cadeia de PP produzido e exportado pela Reliance, incluindo seus insumos, bem como empresas relacionadas e não relacionadas à Reliance.”.

(Fls. 11 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Esse grupo possui unidades de produção em diversas regiões da Índia. A Braskem listou as principais unidades de produção e destacou aquelas que, no entendimento da peticionária, estão envolvidas na cadeia produtiva das resinas de PP, indicadas adiante:

- unidade de produção Allahabad, localizada em Allahabad, no Estado de Uttar Pradesh, onde são produzidos diversos polímeros específicos, *commodities* e produtos diferenciados;

- unidade de produção de Baranbanki, localizada em Lucknow, no Estado de Uttar Pradesh, onde são produzidos tipos específicos de fibras óticas;

- unidade de produção Dahej, localizada em Bharuch, no Estado de Gujarat, que conta com unidades de recuperação de etano/propileno, craqueamento de gás e diversas plantas para produção de polímeros e fibras intermediárias e que conta, também, com instalações para separar etano/propileno utilizados para alimentar o craqueamento do gás;

- unidade de produção Hazira, localizada em Surat, no Estado de Gujarat, que conta com craqueador de nafta, que alimenta instalações produtoras de fibras intermediárias, plásticos e poliéster e uma planta de polipropileno;

- unidade de produção Jamnagar, localizada em Jamnagar, no Estado de Gujarat, em uma Zona Econômica Especial abriga uma refinaria de petróleo associada a plantas petroquímicas produtoras de plásticos, fibras intermediárias, polímeros a base de propileno e aromáticos a base de nafta, capaz de processar 580 mil barris de petróleo bruto por dia a fim de fabricar produtos de alto valor agregado. A planta de polipropileno, em particular, possui “capacidade de produção imensa e atende diversos outros setores”;

- unidade de produção Vadodara, localizada em Vadodara, no Estado de Gujarat, composta por um craqueador de gás e quinze plantas destinadas à produção de polímeros, fibras intermediárias e produtos químicos; e

- unidade de produção Nagothane, localizada em Raigad, no Estado de Maharashtra, composta por um craqueador de gás etano e propileno e cinco unidades produtoras de polímeros, fibras intermediárias e químicos.

A peticionária identificou programas de subsídio do governo central (11 programas) e programas estaduais, no caso, relativos a localidades em que a Reliance conta com plantas de produção de resinas de PP ou de insumos ou fatores de produção utilizados no processo produtivo dessas resinas. No total, a peticionária alegou a existência de 25 programas de subsídios.

A Brakem anexou à petição documento contendo a Política de Comércio Exterior (PCE) da Índia de 2009 a 2014 (*Foreign Trade Policy 2009 – 2014*, versão atualizada em 23 de agosto de 2010). A referida publicação, emitida quinquenalmente pelo Ministério do Comércio e Indústria da Índia e atualizada regularmente, fundamenta-se na Lei nº 22, de 1992, relativa ao desenvolvimento e à regulamentação do comércio exterior na Índia. Parte dos alegados programas nacionais de subsídios são previstos na PCE. Ademais, o governo indiano regulamenta os procedimentos relativos à PCE por meio da edição do Manual de Procedimentos (*Handbook of Procedures Vol. I 2009 – 2014*), o qual também é atualizado frequentemente.

(Fls. 12 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Para se determinar o montante dos benefícios auferidos pela empresa beneficiária em cada um dos programas de subsídios, seriam necessários dados não disponíveis antes da abertura da investigação. Dessa forma, o montante de subsídio será eventualmente determinado apenas durante a instrução do processo.

A seguir, estão dispostas as principais características dos programas indicados pela peticionária e o posicionamento acerca de cada um deles.

5.2.1. Dos Programas Nacionais

5.2.1.a) Regime de Autorização Prévia (*Advanced Authorization Scheme – AAS*)

Este programa está regulamentado nos parágrafos 4.1.3 a 4.1.14 da Política de Comércio Exterior de 2009 a 2014, sendo seus procedimentos especificados no capítulo 4 do Manual de Procedimentos.

No programa em questão, é emitida uma autorização prévia para permitir a importação de insumos a serem incorporados ao produto a ser exportado (com provisão normal para desperdícios) sem o recolhimento de impostos devidos. De acordo com o parágrafo 4.22 do Manual de Procedimentos, a obrigação de exportação deve ser cumprida no prazo de trinta e seis meses, a contar da data de emissão da autorização.

A autorização prévia pode ser emitida para fabricante exportador ou para comerciante exportador que tenha relação com o fabricante nas seguintes condições: i) exportações físicas; ii) fornecimentos intermediários de mercadorias; iii) fornecimento de mercadorias em certas circunstâncias, denominadas exportações presumidas (destinadas a empresas específicas localizadas no território indiano; e iv) suprimentos de lojas a bordo de navios ou aeronaves que se destinem ao exterior.

Esse regime isenta de taxas de importação os insumos utilizados na fabricação de produtos a serem exportados, abrangendo os impostos aduaneiros básicos, as taxas aduaneiras adicionais, da contribuição educacional e de qualquer direito antidumping ou medida de salvaguarda que estejam em vigor. A emissão das licenças antecipadas está condicionada à agregação de valor sobre os insumos importados.

As licenças são normalmente emitidas com base na relação entre insumos e produtos finais estabelecida nas Normas Padrão de Insumo Produto (*Standard Input Output Norms - SION*), mas podem também ser emitidas com base em norma *ad hoc* ou em declarações preenchidas pelos próprios exportadores.

O regime de emissão da licença antecipada é composto por seis sub-regimes, que diferem em relação à elegibilidade, à forma de concessão e à forma de utilização.

O primeiro sub-regime engloba as autorizações prévias emitidas em função do compromisso de realização de exportações físicas. Este sub-regime permite a importação, com isenção de direitos, dos insumos utilizados para fabricar um produto específico destinado à exportação. As exportações são denominadas físicas porque devem sair do território indiano.

De acordo com esse sub-regime, as autorizações devem conter informações sobre o volume e o valor das importações autorizadas e das exportações obrigatórias, conforme fixado pelo Governo indiano.

O volume das importações autorizadas no âmbito deste sub-regime é, como regra, determinado pelo Governo indiano com base nas normas-padrão sobre os insumos e produtos (SION). No entanto, a própria

(Fls. 13 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

política (parágrafo 4.1.3) prevê exceções, sendo possível a emissão de licenças realizadas com base em declarações pessoais do beneficiário (parágrafo 4.7 do Manual de Procedimentos 2009-2014).

O SION é publicado com vistas a facilitar a determinação da proporção dos diversos insumos que podem ser utilizados ou que sejam necessários para a fabricação dos diversos produtos finais. O próprio manual, no entanto, estabelece que, em muitos casos, os produtos finais e os insumos requeridos são descritos de forma genérica. Nesses casos, o próprio exportador deverá assegurar-se que os insumos importados são aqueles necessários para a produção da mercadoria a ser exportada.

Não é necessário que o requerente da licença solicite todos os insumos indicados no SION para que a Licença seja concedida, desde que todas as outras condições para a concessão da licença sejam atendidas. Como regra, os insumos permitidos para importação nos termos da licença antecipada deverão ser indicados em termos de quantidade.

O segundo sub-regime é denominado “requerimento anual” e engloba autorizações que não estão vinculadas a um produto específico destinado à exportação, mas a um grupo de produtos mais amplo. Nesse caso, o titular da autorização pode importar com isenção de direitos e impostos os insumos necessários para a produção de qualquer dos produtos de determinado grupo. Além disso, pode optar também por exportar qualquer produto do grupo de produtos fabricados com os insumos isentos. O valor das importações que devem ser isentas dos impostos e direitos no âmbito deste sub-regime é determinado com base nas exportações anteriores do licenciado.

De acordo com esse sub-regime, as licenças devem conter informações relacionadas somente ao valor das importações autorizadas, sendo o titular da licença obrigado a manter a relação entre os insumos importados e o produto final exportado.

O terceiro sub-regime regulamenta a emissão de licenças antecipadas nos casos em que dois fabricantes dividem o processo de produção daquela mercadoria destinada à exportação. O produtor fabricante do produto intermediário pode, com esta licença, importar os insumos necessários com isenção de tributos. Neste caso, a obrigação de exportar o produto acabado é do produtor que encerra a fabricação da mercadoria.

O quarto sub-regime de emissão das licenças antecipadas, denominado de “exportações presumidas”, permite a seu beneficiário importar, com isenção de impostos e direitos, os insumos necessários para a fabricação de mercadorias que devem ser vendidas aos compradores elencados nas alíneas “b” a “f”, “g”, “i” e “j” do parágrafo 8.2 da Política de Comércio Exterior, como por exemplo, aqueles localizados em Unidades Orientadas para Exportação. Em resumo, exportações presumidas são aquelas nas quais as mercadorias vendidas não deixam o território indiano, mas são categorizadas pelo Governo como “exportações”.

O quinto sub-regime contempla os casos em que o titular da licença prévia objetiva adquirir, no mercado interno, os insumos, que são necessários para a produção da mercadoria a ser exportada. Nesse caso, as autorizações prévias, emitidas em favor do exportador, são transformadas em “ordens de liberação antecipada” e cedidas ao fornecedor do mercado interno no momento da entrega dos produtos. Dessa forma, o mecanismo de emissão das “ordens de liberação antecipada” devolve os impostos e os direitos ao fornecedor do mercado interno, em vez de devolvê-los ao exportador final.

O último sub-regime também normatiza a utilização das licenças antecipadas para fornecimentos nacionais dos insumos necessários para a exportação do produto final. De acordo com o sub-regime, denominado “carta de crédito nacional com garantia” (*back-to-back inland letter of credit*), o titular da

(Fls. 14 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

licença prévia pode solicitar a um banco a abertura de uma carta de crédito em favor do fornecedor nacional. O banco imputará na licença somente o montante correspondente ao valor e ao volume dos insumos obtidos no mercado nacional, e não aqueles importados.

A peticionária alegou que a isenção de impostos e taxas incidentes na importação de insumos constitui subsídio, pois caracterizaria contribuição financeira. Além disso, a seu ver, a existência do benefício caracterizar-se-ia pelo não recolhimento de tributos. Ressaltou, ainda, a peticionária que esse regime não pode ser considerado *drawback*, uma vez que permite a importação com isenção de impostos e taxas de insumos em quantidade superior àquela necessária para a produção do produto a ser exportado, sendo que, em alguns casos, nem sequer haveria vinculação entre o insumo importado e o produto exportado.

Além disso, ressaltou a Braskem não haver localizado na legislação indiana referência a sistema de verificação com vistas a confirmar se os insumos foram efetivamente consumidos no processo produtivo do produto exportado, de forma a permitir ao exportador usufruir de isenção de impostos e taxas incidentes na importação de insumos em quantidade superior àquela necessária para a produção do produto exportado. Finalmente, uma vez que o referido regime está relacionado a desempenho exportador, segundo a peticionária, caracterizar-se-ia como proibido, devendo ser considerado específico.

A partir da análise dos argumentos apresentados pela peticionária e como resultado da consulta efetuada à legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que a isenção dos impostos e taxas incidentes sobre a importação dos insumos, no âmbito do regime de licença antecipada, constitui subsídio nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, já que a referida isenção constitui contribuição financeira por parte do Governo da Índia. Além disso, uma vez que o exportador indiano deixa de recolher os tributos e taxas devidos em função desse regime, restou configurado o benefício, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Além disso, o art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995, estabelece que todos os subsídios classificados como proibidos devem ser considerados como específicos, estando, portanto, sujeitos à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º e do inciso I do art. 8º do supramencionado Decreto.

Observou-se que a concessão da licença antecipada para importação com isenção dos impostos e taxas está diretamente vinculada ao desempenho exportador do beneficiado, sendo, portanto, esse regime considerado, para fins de abertura da investigação, como subsídio específico, estando, dessa forma, sujeito à aplicação de medidas compensatórias.

Cumpram ressaltar que, tal como alegado pela peticionária, não se identificou, em consulta à legislação indiana, nenhuma referência à existência de sistema ou procedimento de verificação que permitisse confirmar que os insumos objeto das licenças foram efetivamente consumidos durante o processo de produção dos produtos exportados, conforme determina o item “d” do Anexo II ao Decreto nº 1.751, de 1995.

Por essa razão, considerou-se ser possível que um exportador titular da licença seja beneficiado com a isenção das taxas de importação de insumos em quantidade superior àquela necessária para produção do produto exportado.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o regime de licença antecipada como um subsídio sujeito à aplicação de medidas compensatórias.

(Fls. 15 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

5.2.1.b) Regime de Créditos sobre os Direitos de Importação (*Duty Entitlement Passbook - DEPB*)

Este programa está regulamentado nos parágrafos 4.3 a 4.3.5 da PCE, sendo seus procedimentos especificados no capítulo 4 do Manual de Procedimentos, e tem como objetivo neutralizar a incidência dos direitos aduaneiros sobre o conteúdo importado de produto exportado. Para ser elegível aos benefícios desse programa, a empresa deve exportar. A neutralização é realizada por meio de concessão de crédito para pagamento de direitos aduaneiros.

Os créditos são concedidos com base em uma porcentagem do valor FOB das exportações e são determinados levando-se em conta o conteúdo das matérias-primas presumidamente importadas e incorporadas ao produto exportado e os direitos aduaneiros incidentes sobre tais importações, independentemente do pagamento ou não destes direitos.

De acordo com esse regime, qualquer exportador elegível pode requerer crédito em montante correspondente a determinado percentual do valor do produto exportado. As autoridades indianas fixam as taxas DEPB para a maior parte dos produtos. Essas taxas são calculadas com base nas normas padrão de insumos e produtos – SION, tendo em conta a proporção de insumos importados presumidamente incorporados ao produto exportado, bem como a incidência dos direitos aduaneiros aplicáveis a essas importações, independentemente de estes terem ou não sido pagos.

No momento da exportação, a empresa deve apresentar às autoridades indianas uma declaração indicando que essas operações estão sendo efetuadas no âmbito do DEPB. Então as autoridades aduaneiras indianas emitirão um documento em que consta o montante do crédito a ser concedido, que pode ser utilizado para pagamento de impostos incidentes em importações posteriores. Os produtos importados desta forma podem ser vendidos no mercado interno ou utilizados para outros fins. Operações com destino a Zonas Econômicas Especiais também são passíveis de enquadramento nesse regime. Os créditos do DEPB são transmissíveis e válidos por um período de doze meses a contar da data da sua concessão. O regime permite, ainda, que o crédito concedido pelo Governo seja registrado como receita de vendas na contabilidade da empresa beneficiária.

De acordo com a peticionária, há indícios de que esse programa caracterize contribuição financeira, uma vez que pode ser utilizado para compensar impostos devidos na importação, deixando o governo indiano de recolher esses tributos. O benefício, por sua vez, ficaria caracterizado pelo fato de o exportador indiano deixar de efetuar o pagamento desses tributos.

Além disso, uma vez vinculado às exportações, esse regime poderia ser caracterizado como subsídio específico.

A peticionária informou ainda não haver localizado, na legislação indiana, elementos indicando a existência de mecanismos de acompanhamento que permitam verificar se o insumo importado sem o recolhimento dos tributos devidos na exportação seria efetivamente consumido no processo produtivo do produto exportado. Disso decorre que cálculo do montante do crédito não tem como base os insumos efetivamente consumidos no processo produtivo.

Com base nesses elementos, à luz da documentação apresentada, concluiu-se que o regime de DEPB caracteriza a existência de contribuição financeira do governo indiano, na medida em que acaba por ser utilizado para compensar os direitos de importação, reduzindo deste modo as receitas públicas que habitualmente resultariam desses direitos. Assim, para fins de abertura da investigação, concluiu-se que este regime deve ser caracterizado como subsídio, no termos alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto

(Fls. 16 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

nº 1.751, de 1995. Além disso, como o exportador indiano deixa de recolher direitos aduaneiros em função do regime, resta configurada a existência de benefício, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Para se beneficiar do regime, a empresa deve, impreterivelmente, exportar, o que demonstra a vinculação existente entre a concessão dos benefícios previstos e o desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação caracteriza o regime como subsídio específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Ademais, assim como o regime de licença antecipada, o regime de DEPB não pode ser considerado um **drawback**, nos termos do Anexo II do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que, efetivamente, o exportador beneficiado não é obrigado a consumir, durante o processo produtivo, os insumos importados com isenção de impostos devidos na importação, e o montante do crédito concedido não é calculado com base nos insumos efetivamente consumidos no processo de produção do produto a ser exportado.

Da mesma forma que observado em relação ao regime de autorização prévia, não foi encontrada, em consulta à legislação Indiana, nenhuma referência à existência de mecanismo que permita ao governo Indiano verificar quais insumos são consumidos durante o processo produtivo do produto exportado.

5.2.1.c) Regime de Autorização de Importações Isentas de Impostos (*Duty Free Import Authorisation – DFIA*)

Este programa está regulamentado nos parágrafos 4.2.1 a 4.2.7 da PCE, sendo seus procedimentos especificados no capítulo 4 do Manual de Procedimentos, e tem como objetivo isentar de tributos devidos a importação de insumos, combustível, petróleo, fontes de energia e catalisadores necessários à produção de produtos a serem exportados. Esse regime isenta de taxas de importação os insumos utilizados na fabricação de produtos a serem exportados, abrangendo os impostos aduaneiros básicos, as taxas aduaneiras adicionais, a contribuição educacional e eventuais direitos antidumping ou medidas de salvaguarda em vigor.

A concessão dessa autorização é restrita a produtos exportados que tenham agregado valor em pelo menos 20% no país. De acordo com o parágrafo 4.22 do Manual de Procedimentos, que também se aplica ao DFIA, a obrigação de exportação deve ser cumprida no prazo de trinta e seis meses, a contar da data de emissão da autorização.

Conforme verificado no parágrafo 4.2.3 da PCE, as disposições dos parágrafos 4.1.11 (*Advance Release Order*) e 4.1.12 (*back-to-back inland letter of credit*), descritas anteriormente no âmbito do regime de Autorização Prévia, são aplicáveis aos titulares de uma DFIA. Ou seja, a empresa exportadora não necessita necessariamente ter importado os insumos utilizados na fabricação do produto exportado para poder ter acesso ao programa, podendo adquiri-los internamente.

De acordo com a Braskem, há indícios de que o DFIA enseja contribuição financeira do governo indiano, pois pode ser utilizado para compensar tributos devidos na importação, conseqüentemente, reduzindo a receita pública e resultando em um benefício auferido pelo exportador indiano.

Além disso, ressaltou a Braskem não haver localizado na legislação indiana nenhuma referência a sistema com vistas a verificar quais insumos foram efetivamente consumidos no processo produtivo do produto exportado. Nesse sentido, o DFIA não poderia ser considerado, segundo a petionária, como equivalente a um regime de *drawback*.

(Fls. 17 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Como no regime de Autorização Prévia, não foi encontrada, em consulta à legislação indiana, nenhuma referência à existência de um sistema ou procedimento realizado pelo Governo indiano que permita verificar quais os insumos são consumidos durante o processo de produção do produto exportado. Assim como o regime de Autorização Prévia, o regime de DFIA não pode ser considerado um *drawback*, nos termos do Anexo II do Decreto nº 1.751, de 1995, já que o exportador beneficiado não é obrigado a consumir, efetivamente, durante o processo de produção, as mercadorias importadas com isenção de direitos.

Nesse contexto, o DFIA resulta, aparentemente, em uma contribuição financeira do Governo indiano, na medida em que acaba por ser utilizado para compensar os direitos de importação, reduzindo deste modo as receitas públicas que habitualmente resultariam desses direitos. Considerou-se, pois, que há indícios de que este regime pode ser caracterizado como subsídio, nos termos alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Como o exportador indiano deixa de recolher direitos aduaneiros em função do regime, resta configurada a deferência de um benefício a este, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Uma vez que para se beneficiar do regime a empresa deve necessariamente exportar, demonstra-se a vinculação existente entre a concessão dos benefícios previstos e o desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação indica que o regime pode ser considerado um subsídio específico e, portanto, estaria sujeito à eventual aplicação de medidas compensatórias nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.1.d) Regime Aplicável aos Bens de Capital para Promoção de Exportações (*Export Promotion Capital Goods Scheme – EPCG*)

Este programa está regulamentado nos parágrafos 5.1 a 5.9 da PCE, sendo seus procedimentos especificados no capítulo 5 do Manual de Procedimentos, e permite a importação de bens de capital para pré-produção, produção e pós-produção (incluindo CKD/SKD) com tarifa aduaneira zero ou reduzida a 3%. Os setores de químicos e de plásticos estão entre os elencados na PCE. São elegíveis para o programa as seguintes categorias: i) produtores exportadores; ii) comerciantes exportadores vinculados a produtores; e iii) prestadores de serviços.

De acordo com as regras do EPCG, a empresa que assume a obrigação de exportar é autorizada a importar bens de capital (novos ou usados) a uma taxa reduzida de impostos incidentes sobre a operação. A pedido da empresa e mediante o pagamento de uma taxa, o Governo indiano emite uma licença EPCG. Este regime prevê a aplicação de uma alíquota de 3% para a tarifa de importação de todos os bens de capital importados ao abrigo desse regime. Para que a obrigação de exportação seja cumprida, os bens de capital importados devem ser utilizados para fabricar, em um período específico, quantidades determinadas de bens exportados. Há a possibilidade ainda, vedada a determinados bens exportados previstos no Manual de Procedimentos, de as importações de bens de capital serem realizadas com isenção completa da tarifa de importação. Nesse caso, o período para cumprir a obrigação de exportação é mais curto. O programa também pode ser concedido para empresas com base no desempenho exportador nos dois anos anteriores.

Os titulares da licença EPCG podem adquirir os bens de capital de produtores domésticos. Nesse caso, o produtor doméstico pode beneficiar-se de importações isentas de direitos aduaneiros para produzir os bens de capital referidos. Ademais, o produtor doméstico, nas vendas para titulares de licença EPCG, pode beneficiar-se da previsão de exportações presumidas.

De acordo com a Braskem, a redução dos direitos aduaneiros concedida no âmbito do EPCG constitui uma contribuição financeira do governo indiano, gerando um benefício para os participantes do programa. Segundo a petionária, tal programa não pode ser considerado como equivalente a um regime

(Fls. 18 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

de *drawback*, tendo em vista que os bens de capital não podem ser enquadrados como insumos fisicamente incorporados e consumidos no processo produtivo.

Com base na análise dos argumentos apresentados pela peticionária e da legislação indiana juntada à petição, considero-se que a redução dos direitos aduaneiros concedida no âmbito deste regime constitui, potencialmente, uma contribuição financeira do Governo indiano, visto que diminui as receitas fiscais que de outro modo obteria, constituindo um benefício para as empresas que utilizam o regime, caracterizado pelo não recolhimento da totalidade dos tributos incidentes sobre a aquisição de bens de capital. Nesse sentido, considerou-se que as vantagens concedidas sob o EPCG são classificadas como subsídios, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Como a concessão das licenças EPCG depende de a empresa beneficiária assumir o compromisso de exportar os produtos fabricados com a utilização dos bens de capital adquiridos no âmbito do regime, considerou-se que existe uma vinculação entre a concessão dos benefícios previstos e o desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação caracteriza o regime como subsídio específico, sujeitando-o, portanto, à aplicação de medidas compensatórias, conforme previsto no art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.1.e) Unidades Orientadas para a Exportação (*Export Oriented Units Schemes – EOU*)

Este regime, que é composto por unidades que se comprometam a exportar toda a sua produção de bens e serviços, está regulamentado nos capítulos 6 da PCE e do Manual de Procedimentos. As Unidades Orientadas para a Exportação (UOE) são flexíveis do ponto de vista geográfico e podem ser estabelecidas em qualquer ponto do território indiano.

Uma carta de permissão (*Letter of Permission – LoP*) para estabelecimento de UOE terá validade inicial de três anos, tempo em que a empresa deve começar a produzir. Esse período pode ser estendido por mais três anos ou por tempo mais longo em circunstâncias excepcionais. Uma vez iniciada a produção, a carta de permissão terá validade de cinco anos, após o qual, novas extensões, de cinco anos cada, poderão ser emitidas. De acordo com o parágrafo 6.5 da PCE, a obrigação fundamental de qualquer empresa, para se estabelecer nas UOE, consiste em obter receitas líquidas em divisas estrangeiras, ou seja, durante o período de cinco anos, o valor total das exportações deve ser mais elevado do que o valor total das importações.

As empresas estabelecidas sob o regime das UOE possuem isenção dos direitos de importação sobre todos os tipos de produtos necessários para a fabricação e transformação dos produtos exportados, bem como de impostos incidentes sobre as aquisições realizadas no mercado interno. As unidades UOE estão também isentas de pagamento de imposto de renda (parágrafo 6.12 da PCE) e têm direito a reembolso do imposto nacional sobre as vendas pago sobre as mercadorias adquiridas no mercado interno (parágrafo 6.11 (c) da PCE), entre outros. Determinadas vendas ao mercado interno indiano podem ser consideradas como exportações, como no caso de vendas realizadas para titulares de autorizações prévias, para zonas econômicas especiais, outras UOE e no caso de pagamentos em moeda estrangeira provenientes do exterior.

Segundo a peticionária, é possível que empresas não registradas como UOE também se beneficiem do regime, tendo em vista que fornecimentos para UOEs são considerados como exportações presumidas (parágrafo 6.11 da PCE). Ademais, as UOEs podem: i) realizar exportações por meio de outros exportadores (parágrafo 6.10 da PCE); ii) subcontratar terceiros para produção que envolva mudança na forma ou natureza dos produtos (parágrafo 6.14(a) da PCE); e iii) produzir em nome de terceiros (parágrafo 6.14(b) da PCE), desde que a exportação seja realizada diretamente da UOE e conste, no

(Fls. 19 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

documento de exportação, tanto o nome da UOE como o do terceiro. No último caso, o terceiro pode obter a devolução de direitos pagos na importação de insumos.

Segundo a peticionária, as vantagens concedidas às empresas beneficiárias deste programa constituem indícios de contribuição financeira por parte do governo indiano, conferindo benefícios àquelas.

Em consulta à legislação indiana, não foi encontrada nenhuma norma que exigisse uma vinculação entre as importações efetuadas pelas empresas beneficiárias desse regime e as suas exportações. Dessa forma, esse regime também não pode ser comparado ao regime de *drawback* permitido pela legislação da Organização Mundial do Comércio, já que, neste caso, não existe nem sequer a obrigação de que empresa importe os insumos utilizados na produção da mercadoria a ser exportada, para que ela se beneficie do regime.

Nesses termos, considerou-se que todas essas aparentes vantagens concedidas às empresas beneficiárias deste regime constituem indícios de contribuição financeira por parte do Governo indiano, que renuncia aos direitos devidos e a elas confere benefícios, devendo ser, portanto, classificadas como subsídios nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Tal aparente renúncia fiscal também constitui um benefício para as empresas exportadoras sob tais regimes, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, visto que estas deixam de recolher os tributos supramencionados. Como os benefícios auferidos pelo regime estão legalmente vinculados à obrigação assumida pela empresa beneficiária de exportar a totalidade da sua produção, resta demonstrada a vinculação existente entre a concessão dos benefícios previstos e o desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação caracteriza o regime como subsídio específico e, portanto, o sujeita à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.1.f) Estabelecimentos Exportadores (*Export and Trading Houses*)

Este programa, regulamentado nos parágrafos 3.10.1 a 3.10.4 da PCE, concede uma série de benefícios a empresas que atingirem metas de valor exportado. A classificação de acordo com a meta atingida é composta por uma escala de 1 a 5, dependendo do valor exportado. Conforme destacado pela peticionária, as exportações para países na América Latina estão entre as elencadas no parágrafo 3.10.3 da PCE, que possibilitam a contagem em dobro para fins de classificação no programa. São elegíveis para esse programa, entre outros, comerciantes e produtores exportadores, provedores de serviços, Unidades Orientadas à Exportação e unidades localizadas em Zonas Econômicas Especiais.

Dentre os privilégios concedidos aos participantes do programa (parágrafo 3.10.4 da PCE), a peticionária destacou a possibilidade de inscrição no programa de Incentivo de Créditos para Detentores de *Status* (*Status Holder Incentive Scrip – SHIS*), programa previsto no parágrafo 3.16 da PCE. O objetivo do SHIS é promover investimento na atualização de tecnologia de determinados setores, sendo que ele é restrito para determinadas indústrias, dentre as quais constam as de plásticos e químicos básicos. Por meio desse programa, é concedido um crédito equivalente a 1% (um por cento) do valor FOB das exportações efetuadas durante o período de 2009 a 2012 para fins de dedução dos direitos aduaneiros incidentes sobre a importação de bens de capital.

A Braskem alegou que, tendo em vista que a Reliance é a maior exportadora da Índia, haveria fortes indícios de que ela usufrui do benefício decorrente dos programas citados.

Com base na análise dos argumentos apresentados pela peticionária e da PCE, considerou-se que o crédito concedido no âmbito do SHIS (para o qual as empresas se classificam por meio do *Export and*

(Fls. 20 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Trading Houses) para pagamento de direitos aduaneiros na importação de bens de capital constitui, potencialmente, uma contribuição financeira do Governo indiano, visto que diminui as receitas fiscais que de outro modo obteria. Dessa forma, há um benefício para as empresas que utilizam o regime, caracterizado pelo não recolhimento da totalidade dos tributos incidentes sobre a aquisição de bens de capital. Nesse sentido, considerou-se que as vantagens concedidas sob esse programa são classificadas como subsídios, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Constatou-se que a concessão do *Status Holder*, obtido por meio do programa Estabelecimentos Exportadores, depende do desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação caracteriza o regime como subsídio específico, sujeitando-o, portanto, à aplicação de medidas compensatórias, conforme previsto no art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.1.g) Exportações Presumidas (*Deemed Exports*)

Este programa está regulamentado no capítulo 8 da PCE. Exportações presumidas são aquelas operações que detêm o status de exportação, mas cujos bens, fabricados na Índia, são intermediários utilizados na fabricação dos produtos a serem exportados.

Para serem consideradas exportações presumidas, as vendas devem ser efetuadas de acordo com uma das situações previstas no artigo 8.2 da PCE, tais como vendas de mercadoria contra uma Autorização Prévia ou DFIA; fornecimento de bens para EOUs; fornecimento de bens de capital para detentores de Autorizações de EPCG; fornecimento de mercadorias a diversos projetos financiados por agências, bem como para projetos de energia e refinarias.

As Exportações Presumidas são elegíveis para receber diversos benefícios, os quais se encontram elencados no artigo 8.3 da PCE, tais como: Autorização Prévia, DFIA, *drawback* para Exportações Presumidas, e isenção do *Terminal Excise Duty* (tributo interno que recai sobre a produção ou venda de bens) para insumos fabricados por um detentor de Autorização Prévia para um fabricante que também detém uma Autorização Prévia, desde que esse fabricante comercialize seus bens para um exportador.

Ao considerar determinadas operações de venda no mercado interno como exportações presumidas, o Governo da Índia estende os benefícios concedidos aos exportadores para empresas que fornecem insumos ou produtos intermediários na cadeia dos produtos que serão exportados.

Com base na análise da PCE e dos argumentos apresentados pela petionária, considerou-se haver indícios de que, sob o regime de exportações presumidas, são conferidos benefícios em função de contribuição financeira por parte do Governo Indiano, sob a forma de não recolhimento de receitas públicas derivadas de impostos ou taxas incorridas na importação de insumos. Assim, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, tais isenções podem ser caracterizadas como subsídios, conferindo um benefício ao recipiendário, que deixa de recolher tributos de outra forma devidos.

Verificou-se ainda a existência de indícios de vinculação entre a concessão do subsídio e o uso preferencial de produtos domésticos, uma vez que os produtos intermediários beneficiados devem ser fabricados na Índia. Ademais, esses benefícios se estendem aos produtos exportados que incorporam esses produtos intermediários. Tais circunstâncias configuram esses benefícios em subsídios acionáveis, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

As exportações presumidas não podem ser consideradas como equivalente a um regime de **drawback**, uma vez que os benefícios podem ser concedidos a produtos vendidos no mercado interno.

(Fls. 21 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Além disso, não existe a obrigação de se exportar o produto que incorpora os produtos intermediários beneficiados.

5.2.1.h) Foco América Latina (*Focus: Latin America*)

Este programa visa a incentivar as exportações para a América Latina, sendo restrito para grupos de produtos específicos, dentre os quais constam produtos químicos.

Segundo a peticionária, as principais vantagens são o duplo peso concedido para os beneficiários do programa Estabelecimentos Exportadores, citado anteriormente; a assistência para desenvolvimento de mercados, que foca em ações de promoção de exportações, como por meio de reembolso de passagens aéreas e custo de participação em feiras internacionais, visitas, traduções e materiais promocionais; e a iniciativa de acesso a mercados, que provê assistência que varia de 25% a 100% dos custos associados a atividades como estudos de mercado, participação em feiras internacionais, entre outros.

O programa ainda inclui o Plano Focus Market, que proporciona *duty credits* de 3 a 4% do valor FOB das exportações autorizadas anualmente para compensar os elevados custos de frete e outros fatores externos nas exportações para a América Latina.

Para se beneficiar plenamente desse programa, a empresa exportadora deve ser associada a conselhos de promoção de exportação que recebem parte da verba do governo e repassam-na aos seus associados. Constatou-se que a Reliance é associada ao *Premier Chemicals & Cosmetics Export Council* (Conselho de Exportação Premier de Químicos e Cosméticos – CHEMEXCIL), que agrega diversos produtores de químicos e cosméticos, inclusive produtos químicos da cadeia petroquímica como o polipropileno.

Considerou-se haver indícios de que, por meio do programa Foco América Latina, há contribuição financeira por parte do Governo Indiano, sob a forma de transferências diretas de fundos, e que tais operações conferem um benefício às empresas indianas. Assim, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, tais transferências são consideradas subsídios.

Uma vez que o programa é destinado a empresas comprovadamente exportadoras, sendo exigida, inclusive, vinculação a Conselhos de Promoção de Exportação, há indícios de que esses subsídios são vinculados ao desempenho exportador, sendo, portanto, subsídios acionáveis, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Considerando que o setor de químicos é foco do programa e que a Reliance exporta em quantidades muito superiores às metas elencadas nos regulamentos, além de ser vinculada a Conselho de Promoção de Exportação, há indícios de que a Reliance aproveite dos benefícios concedidos sob esse programa nas suas exportações para o Brasil.

5.2.1.i) Assistência aos Estados para o Desenvolvimento da Infraestrutura de Exportação e Atividades Afins (*Assistance to States for Developing Export Infrastructure and Allied Activities – ASIDE*)

Este programa está previsto no parágrafo 3.1 da PCE e foi formulado com vistas a incentivar os Estados no esforço de exportação, por meio da prestação de assistência financeira aos governos estaduais para criação da infraestrutura necessária para o crescimento das exportações. O objetivo, segundo consta na própria PCE, é criar um mecanismo para incluir os governos estaduais no financiamento de investimentos em infraestrutura.

(Fls. 22 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Os objetivos específicos que poderão se utilizar do regime para financiamento são, entre outros: i) criação ou ampliação de parques/zonas industriais de promoção à exportação (Zonas Econômicas Especiais – ZEEs/Agronegócios); ii) criação de infraestrutura eletrônica e outras correlatas no conclave de exportação; iii) participação no capital dos projetos de infraestrutura, inclusive na criação de ZEEs; iv) criação de infraestruturas complementares, tais como estradas que ligam os centros de produção aos portos, depósitos de contêineres no interior e estações de frete de contêiner; v) estabilização do fornecimento de energia por meio de transformações adicionais e isolamento do centro de produção para exportação; e vi) criação de portos de menor porte e cais para fins de exportação.

Há indícios de que ocorra transferência direta de fundos do Governo Central aos Governos Estaduais, os quais são utilizados em prol das empresas indianas exportadoras. Desse modo, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, essa contribuição financeira por parte do Governo Central pode ser caracterizada como subsídio, gerando benefício às empresas indianas. Considerando ainda que a assistência financeira aos Estados está vinculada ao desempenho exportador, há indícios de que tal assistência se configure em subsídio acionável, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.1.j) Zonas Econômicas Especiais (*Special Economic Zones – SEZ*)

Esse regime, previsto na Lei das Zonas Econômicas Especiais – ZEE, de 2005, é destinado à instalação de indústrias de manufatura que exportem seus produtos.

Segundo o inciso 2º do art. 3º da referida lei, qualquer pessoa que pretenda instalar uma ZEE poderá, depois de identificar a área, apresentar uma proposta ao governo estadual para fins de criar a ZEE. De acordo com o art. 5º, o governo central, ao notificar qualquer área como Zona Econômica Especial, guiar-se-á, entre outros, pelos objetivos de promover a atividade industrial, as exportações, o investimento, bem como fomentar empregos e desenvolver a infraestrutura. O funcionamento das ZEEs é regulamentado tanto por normas do governo central indiano como dos governos estaduais.

Segundo informações da peticionária, a Reliance possui uma planta na SEZ de Jamnagar, no Estado de Gujarat, a qual abriga uma refinaria de petróleo associada a plantas petroquímicas produtoras de plásticos, fibras intermediárias, polímeros a base de propileno e aromáticos a base nafta. Dessa forma, a empresa poderia usufruir, dentre outros, de todos os benefícios previstos no art. 26 da Lei das ZEEs: i) isenção de todos os tributos aduaneiros devidos sobre a importação de bens ou serviços; ii) isenção de qualquer tributo aduaneiro sobre bens exportados ou serviços prestados pela SEZ; iii) isenção de qualquer tributo interno que recaia sobre a produção ou venda de bens produzidos no território indiano e enviados para uma ZEE; iv) *drawback* ou qualquer outro benefício existente sobre bens e serviços fornecidos no território indiano para uma ZEE ou prestados dentro de uma ZEE por fornecedores localizados fora da Índia; v) isenção de impostos sobre serviços prestados para uma empresa dentro da ZEE; vi) isenção de impostos sobre transações com valores mobiliários em determinadas condições; e vii) isenção de imposto sobre a venda ou compra de bens, desde que esses bens sejam para funcionamento dentro da ZEE.

O regime possibilita também a 100% de isenção de imposto de renda sobre os lucros e ganhos decorrentes das exportações realizadas durante os cinco primeiros anos de operação. No quinquênio seguinte, a isenção será convertida para 50%, sendo que há previsão de que a parte restante seja destinada a um fundo que poderá ser utilizado para reinvestimento na empresa.

A peticionária destacou ainda a previsão constante no art. 35 da lei das ZEEs, a qual estabelece que o governo central poderá conceder a toda autoridade local de cada ZEE, a título de concessões e

(Fls. 23 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

empréstimos, os valores em dinheiro que considerar apropriados. Segundo a peticionária, esses repasses poderiam ser utilizados para infraestrutura ou outras destinações que beneficiariam indiretamente os produtores instalados na ZEE.

Conforme alegado pela peticionária, considerou-se, para fins de abertura de investigação, que todas essas vantagens concedidas às empresas localizadas nas ZEEs constituem contribuição financeira por parte do Governo indiano, que renuncia aos direitos devidos e confere benefícios às empresas lá instaladas, devendo ser, portanto, classificadas como subsídios nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Tal renúncia fiscal também constitui um benefício para as empresas exportadoras sob tais regimes, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, visto que estas deixam de recolher os tributos supramencionados.

Além disso, como os benefícios auferidos pelo regime estão legalmente vinculados à obrigação assumida pela empresa beneficiária de exportar a totalidade da sua produção, resta demonstrada a vinculação existente entre a concessão dos benefícios previstos e o desempenho exportador do beneficiado. Essa vinculação caracteriza o regime como subsídio específico e, portanto, o sujeita à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Por fim, em consulta à legislação indiana, não foi encontrada nenhuma norma que exigisse uma vinculação entre as importações efetuadas pelas empresas beneficiárias desse regime e as suas exportações. Dessa forma, esse regime também não poderia ser comparado ao regime de *drawback* permitido pela legislação da Organização Mundial do Comércio, já que, neste caso, não existe, nem sequer, a obrigação de que empresa importe os insumos utilizados na produção da mercadoria a ser exportada, para que ela se beneficie do regime.

5.2.1.k) Regime de Crédito à Exportação (*Export Credit Scheme – ECS*)

O regime de crédito à exportação é regulamentado pela Circular sobre Crédito à Exportação em Rúpias / Moeda Estrangeira e Serviços ao Consumidor Exportador (*Master Circular on Rupee / Foreign Currency Export Credit & Customer Service to Exporters*), doravante denominada Circular sobre Crédito à Exportação, emitida pelo Banco Central da Índia (*Reserve Bank of India*) e dirigida a todos os bancos comerciais daquele país, com exceção dos bancos regionais rurais.

O objetivo do regime, estabelecido em 1967, é conceder empréstimos de curto-prazo aos exportadores a taxas de juros competitivas internacionalmente. Podem se beneficiar do regime de crédito à exportação os produtores-exportadores e os comerciantes exportadores.

No que se refere ao crédito à exportação em rúpias, há duas modalidades, denominadas pré-embarque e pós-embarque.

No primeiro caso, que se aplica aos créditos concedidos para financiamento de compra, processamento, fabricação ou acondicionamento de mercadorias/despesas de capital de giro para prestação de serviços, os bancos devem assegurar-se de que o crédito seja usado para financiamento de exportações autênticas, bem como do cumprimento em tempo oportuno dos pedidos de exportação. Caso os documentos de exportação não sejam apresentados tempestivamente, os exportadores não se qualificarão para usufruir das taxas de juros preferenciais. Por um lado, se os exportadores não cumprirem os termos e condições, serão aplicadas taxas de empréstimos comerciais. Por outro lado, em casos nos quais os exportadores tenham pendências no cumprimento das condições estabelecidas e lhes sejam aplicadas taxas de juros comerciais, mas eles venham a sanar as pendências, os bancos poderão oferecer taxas de juros preferenciais e ressarcir os exportadores quanto à diferença já desembolsada.

(Fls. 24 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

A modalidade pós-embarque se aplica desde a concessão do crédito até a data de realização dos recursos de exportação, sendo que o período estabelecido para o recebimento dos recursos é de até 12 meses. Os bancos comerciais podem conceder termos de pagamentos mais favoráveis para períodos além de um ano na exportação de bens intermediários. Há também previsão de que o governo indiano ofereça proteção aos bancos comerciais contra a inadimplência dos exportadores, por meio de um seguro cujo prêmio é retido pelo banco.

Com objetivo de tornar o funcionamento do regime mais transparente, o Banco Central da Índia aconselhou os bancos a mudarem para o sistema de taxa base, editado em 1º de julho de 2010. No caso dos créditos à exportação em rúpias, os empréstimos são realizados à taxa base ou superiores a ela. A Braskem anexou à petição, além da Circular sobre Crédito à Exportação, a Circular sobre Taxas de Juros sobre Empréstimos, que regulamenta o sistema de taxa base.

Segundo a Braskem, apesar de tanto a taxa de juros do crédito à exportação em rúpias como a taxa de juros aplicada no mercado indiano terem como referência a taxa base, a Circular sobre Crédito à Exportação traz elementos que indicam que as taxas de juros são mais vantajosas do que as aplicáveis aos empréstimos no mercado interno da Índia. Para confirmar a alegação, foi apresentada também a Circular sobre Taxa de Juros sobre Empréstimos (*Master Circular on Interest Rates on Advances*), que trata da taxa de juros geral aplicável aos empréstimos feitos por bancos comerciais na Índia. Em geral, essas taxas de juros não podem ser inferiores à taxa base, e os bancos podem determinar a taxa efetiva agregando cobranças a essa taxa dependendo do perfil do cliente.

Também no caso do crédito à exportação em moeda estrangeira há separação entre as modalidades pré-embarque e pós-embarque. Com a intenção de disponibilizar crédito para exportadores a taxas internacionalmente competitivas, em ambos os casos, as taxas de juros praticadas têm como base a LIBOR ou a EURIBOR, adicionando-se 2% ou 4% a uma dessas. Conforme apresentado pela petionária, enquanto a taxa base de juros na Índia esteve por volta de 10%, a LIBOR estava por volta de 0,7% a 1,1% e EURIBOR flutuou entre 1,5 a 2,2%. Logo, segundo a petionária, há indícios de que os exportadores indianos que utilizaram o regime de crédito à exportação em moeda estrangeira obtiveram uma vantagem considerável em relação ao crédito disponível no mercado indiano.

Nesse sentido, considerou-se que as taxas preferenciais representam uma vantagem concedida ao exportador beneficiário do regime. Ademais, apesar de as taxas de crédito preferenciais, no âmbito do regime de crédito à exportação, serem concedidas por bancos comerciais privados, elas constituem uma contribuição financeira do Governo da Índia, de acordo com a alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, que estabelece que haverá contribuição financeira de um Governo nos casos em que o governo instrua ou confie à entidade privada realizar função que implique contribuição financeira às empresas beneficiadas.

Dessa forma, considerou-se, para fins de abertura de investigação, que a concessão, por meio de instituições agindo sob o comando do governo, de créditos à exportação a taxas inferiores àquelas as quais os recursos utilizados para estabelecer tais créditos seriam obtidos trata-se de subsídio, nos termos da alínea “k” do Anexo I ao Decreto nº 1.751, de 1995.

Ademais, como as reduções das taxas de juros estão diretamente vinculadas às operações de exportações, considerou-se o subsídio em questão como específico, nos termos do inciso I do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995. Dessa forma, concluiu-se que o regime de crédito à exportação está sujeito à aplicação de medidas compensatórias, de acordo com o art. 5º do referido diploma legal.

5.2.2. Dos Programas Estaduais

5.2.2.1 Estado de Uttar Pradesh

Os programas do Estado de Uttar Pradesh foram instaurados pela Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004, que, por sua vez, entrou em vigor naquele mesmo ano. Tal documento não prevê um prazo final de vigência. Outrossim, não foi encontrado nenhum Ato ou Regulamento do governo de Uttar Pradesh que o revogasse. Portanto, não há indícios que demonstrem que os programas doravante analisados tenham perdido sua eficácia.

5.2.2.1.a) Programa de Promoção de Exportação (*Export Promotion*)

O programa de Promoção de Exportações está previsto no capítulo 6 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004. Por meio desse programa, as empresas beneficiadas receberão do governo subsídio de frete na importação de matéria-prima utilizada na fabricação de produtos destinados à exportação, conforme dispõe o artigo 6.4 dessa política de investimentos. Além disso, o Programa de Promoção à Exportação prevê em seu artigo 6.2 que um plano mestre será desenvolvido para cada cidade/povoado voltado à exportação.

Há indícios de que os incentivos concedidos no Programa de Promoção de Exportação do Estado de Uttar Pradesh constituam uma contribuição financeira do governo. A empresa deixa de pagar despesas de frete que em condições normais deveria pagar, caracterizando um benefício a esta. Desse modo, tais incentivos podem ser considerados subsídios, nos termos do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Por ser concedido apenas às empresas que destinarem sua produção ao mercado externo, há indícios de que tal programa contemple subsídios específicos, nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995, e sujeitos a medidas compensatórias, conforme previsão do art. 5º do citado ato normativo.

Tendo em vista que a exportadora indiana Reliance possui uma unidade de produção de polímeros localizada em Allahabad, no Estado de Uttar Pradesh, e que a importância da indústria química para o Estado é confirmada por órgão do Ministério do Comércio da Índia, há indícios de que a empresa se beneficie do programa em questão.

5.2.2.1.b) Programa de Desenvolvimento de Infraestrutura (*Infrastructure Facilities*)

O Programa de Desenvolvimento de Infraestrutura foi introduzido na Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004 do Estado de Uttar Pradesh, e está previsto no seu capítulo 3. Esse dispositivo prevê que o governo de Uttar Pradesh, além de investir em infraestrutura por iniciativa própria, concederá subsídios e fará investimentos de capital a fim de incentivar a iniciativa privada a fazê-lo. Entre os projetos a serem subsidiados estão os que desenvolvam o fornecimento de energia elétrica, abastecimento de água e os transportes, entre outros.

O artigo 3.5.1.b da citada Política de Investimentos prevê um subsídio por parte do governo estadual de 20% do investimento do setor privado em infraestrutura para a instalação de áreas industriais. Ademais, o artigo 3.5.5 prevê que, se houver necessidade, subsídios adicionais podem ser concedidos caso a caso, de forma a suprir as deficiências da indústria.

No âmbito do Programa de Desenvolvimento de Infraestrutura, pode ocorrer transferência direta de fundos do governo estadual às empresas que investirem em infraestrutura. Além disso, dada a

(Fls. 26 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

característica do Programa, há indícios de que o Estado realize obras de infraestrutura que atendam somente aos interesses das indústrias beneficiadas.

Desse modo, nos termos das alíneas “a” e “c” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que ocorram contribuições financeiras do governo estadual e de que tais contribuições possam ser caracterizadas como subsídios, visto que conferem benefícios às empresas contempladas pelo programa.

Nos termos do § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que o Programa contemple subsídios específicos de fato, em virtude do provável aproveitamento pela Reliance de montante desproporcional frente aos demais beneficiados em função do seu porte e da natureza de capital intensivo da cadeia produtiva de PP, que por sua vez envolve significativa infraestrutura. Obras de infraestrutura exigem grande investimento financeiro. Poucas são as empresas que possuem capital disponível e a estrutura necessária para realizar tais obras, que incluem desde a construção de rodovias até a instalação e distribuição de energia elétrica. No entanto, por ser uma das maiores indústrias químicas do mundo e a maior empresa privada da Índia, a Reliance dispõe desses recursos.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão constituam subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.1.c) Pacote de Suporte Personalizado à Indústria (*Industry Specific Tailor Made Package*)

Esse programa foi estabelecido no artigo 2.2.8 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004 do Estado de Uttar Pradesh. Por meio desse programa, está previsto o desenvolvimento de um pacote específico de suporte para cada setor industrial beneficiado, de forma a atender às suas necessidades, suprir suas deficiências e aumentar a sua competitividade. Observa-se o caráter exclusivo de cada pacote de incentivos, visto que é feito especialmente para um determinado segmento da indústria. O programa será desenvolvido pelo governo de Uttar Pradesh em parceria com a indústria beneficiada, por meio de consultas.

Há indícios de que, no âmbito desses pacotes, ocorra contribuição financeira por parte do governo e de que tal contribuição possa ser enquadrada como subsídio, uma vez que confere um benefício às empresas contempladas pelo programa, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Considerando que cada pacote de benefícios é necessariamente destinado a um determinado segmento industrial, entende-se, com base no *caput* do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, que o subsídio em questão é específico de direito, uma vez que tal dispositivo prevê que um subsídio é específico quando o seu acesso for limitado a uma empresa ou indústria, ou a um grupo de empresas ou indústrias.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.1.d) Programa de Incentivo para Novas Indústrias (*Incentives for New Industries*)

O Programa de Incentivo para Novas Indústrias foi estabelecido pelo Estado de Uttar Pradesh na Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004 e está previsto no seu artigo 1.8.3. Esse dispositivo prevê que o governo estadual incentivará o setor privado a investir em áreas novas que

(Fls. 27 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

têm surgido e que possuem imenso potencial para receber investimentos, como tecnologia da informação, biotecnologia, processamento de alimentos, etc. O governo estadual proverá a infraestrutura necessária para o desenvolvimento de tais áreas.

Nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que os incentivos do programa se configurem em subsídios, uma vez que, provavelmente, tais incentivos se caracterizam por contribuições financeiras, por parte do governo Uttar Pradesh, sob a forma de transferência direta de fundos ou fornecimento de bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral, conferindo um benefício às empresas localizadas no Estado.

Conforme o disposto no art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, verificam-se ainda indícios de que os benefícios do programa caracterizem subsídios específicos, por serem restritos a determinados setores.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Isso não obstante, considerou-se não haver indícios de que a Reliance tenha usufruído dos benefícios no âmbito do programa em questão, uma vez que o setor no qual a empresa se insere não parece ser objeto do programa.

5.2.2.1.e) Programa de Isenção do Imposto do Selo e da Taxa de Registro de Imóveis (*Stamp Duty & Registration Charges on Land*)

Esse programa prevê a isenção total ou parcial do Imposto do Selo e das Taxas de Registro de Imóveis, conforme indicado no item 4.2 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004. O item 4.2.1 estabelece isenção de 100% do Imposto do Selo na compra ou aluguel de terras para determinados projetos, entre eles os relacionados ao desenvolvimento de obras de infraestrutura, como instalações para abastecimento de água e energia elétrica, construção de estradas e viadutos.

Ademais, o item 4.2.2 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004 prevê a isenção de 50% do Imposto sobre o Selo na compra ou arrendamento de imóveis destinados aos demais projetos industriais não relacionados no item 4.2.1. Estão previstos ainda outros benefícios nos itens 4.2.3 a 4.2.9, como a redução do imposto do selo sobre garantias bancárias, transferência de propriedades móveis e contratos de hipoteca.

Nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, as isenções concedidas às empresas elegíveis para o programa em questão são consideradas contribuição financeira por parte do governo de Uttar Pradesh. Assim, com base no *caput* do artigo citado, tais isenções são caracterizadas como subsídios, pois é conferido um benefício às empresas, na medida em que estas deixam de recolher taxas e impostos que normalmente recolheriam.

Considerou-se, pela existência de indícios, que o Programa de Isenção do Imposto do Selo e da Taxa de Registro de Imóveis constitua um subsídio específico de fato pelo provável aproveitamento pela Reliance, uma das maiores indústrias químicas do mundo e a maior empresa privada da Índia, de montante desproporcional frente aos demais beneficiados, em função do seu porte e da grande movimentação financeira de suas atividades, conforme o disposto no § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995.

(Fls. 28 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.1.f) Programa de Incentivos Especiais para o Estabelecimento de Unidades Pioneiras (*Special Incentives on Establishment of Pioneer Units*)

Conforme o disposto no artigo 4.5.1 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004, o programa em questão prevê incentivos especiais do Governo de Uttar Pradesh para unidades pioneiras, as quais são definidas como as primeiras unidades industriais estabelecidas em cada distrito do Estado e que tenham um investimento de 100 milhões de rúpias, no caso de unidades de tecnologia da informação, biotecnologia ou processamento de alimentos, ou de 250 milhões de rúpias para as demais unidades. O benefício oferecido consiste em empréstimos livre de juros por um período de 15 anos.

Nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que os incentivos do programa se configurem em subsídios, uma vez que, provavelmente, tais empréstimos são concedidos por meio de transferência direta de fundos por parte do Estado de Uttar Pradesh, sendo conferido um benefício às empresas lá instaladas, que, de outra forma, não teriam acesso a empréstimos sem a incidência de juros.

Conforme o disposto no art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que os benefícios do programa constituam subsídios específicos por haver critérios diferenciados para determinados setores.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Com base em informações constantes da petição e em consulta ao endereço eletrônico da empresa (www.ril.com), verificou-se que a Reliance possui uma única unidade no estado de Uttar Pradesh pertencente à cadeia de PP. Trata-se de uma unidade de produção de polímeros localizada em Allahabad. De acordo com o referido endereço eletrônico, tal unidade foi instalada no ano de 1991. Desse modo, tendo em vista que o programa em questão foi instaurado em 2004, não há indícios de que a cadeia de PP da Reliance seja beneficiária do citado programa.

5.2.2.1.g) Programa de Racionalização de Impostos de Comércio (*Rationalization of Trade-Tax Rates*)

Previsto no artigo 4.3 da Política de Investimentos no Setor Industrial e de Serviços de 2004, esse programa isenta do Imposto de Entrada as indústrias de média e grande escala localizadas no Estado de Uttar Pradesh por períodos de 10 ou 15 anos, ressaltando que as unidades voltadas à exportação continuarão a ser isentas.

Os incentivos oferecidos por meio desse programa podem ser considerados como subsídios, uma vez que implicam o não recolhimento por parte do governo de receitas públicas geralmente recolhidas, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, resultando em benefício às empresas contempladas pelo programa.

Há indícios de que o Programa de Racionalização de Impostos de Comércio constitua um subsídio específico de fato, nos termos do § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, seja pelo número limitado de empresas possivelmente beneficiadas, seja pelo provável aproveitamento pela Reliance, uma das maiores indústrias químicas do mundo e a maior empresa privada da Índia, de montante desproporcional

(Fls. 29 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

frente aos demais beneficiados. Ademais, por serem limitados a médias e grandes empresas, tais benefícios podem ser concedidos somente a determinados setores.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.2. Estado de Gujarat

A Reliance possui, no Estado de Gujarat, diversas plantas que integram a cadeia produtiva do PP, tais como refinaria de petróleo associada a plantas petroquímicas produtoras de PP, unidades de recuperação de etano/propileno, craqueamento de gás e de nafta, diversas plantas produtoras de polímeros, planta de PP e outras plantas destinadas à produção de produtos químicos. É nesse Estado que a Reliance construiu a mais nova refinaria do mundo.

5.2.2.2.a) Programa de Assistência a Megaprojetos e a Projetos Inovadores (*Scheme of Assistance to Mega/Innovative Projects*)

Esse programa, que tem como base a Política Industrial de 2009 do Estado de Gujarat, prevê, entre outros, assistência financeira a projetos de grande porte ou inovadores com o intuito de trazer investimentos e de desenvolver a região. Poderá ser concedido ainda um regime especial sobre os terrenos destinados aos referidos projetos.

Para que seja considerado de grande porte, um projeto deverá ser destinado aos setores elegíveis pelo programa e incluir investimentos de no mínimo 10 bilhões de rúpias, com a geração de pelo menos 2.000 empregos diretos. No caso de projetos relativos ao Setor de Infraestrutura Básica, os investimentos devem somar no mínimo 20 bilhões de rúpias.

Os setores elegíveis pelo programa incluem: automotivo, naval, semicondutores, nanotecnologia e manutenção de aeronaves, além de outros setores que podem ser incluídos pelo governo periodicamente.

Já os projetos inovadores, para serem assim definidos, deverão abarcar investimentos de no mínimo 5 bilhões de rúpias, com a criação de no mínimo 1.000 empregos diretos, além de obedecerem aos seguintes requisitos: i) deverá ser uma unidade fabril; ii) deverá utilizar tecnologia de ponta e inédita para o Estado; e iii) deverá ter um efeito multiplicador comprovado, bem como promover a capacitação da população local.

Nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que os incentivos do programa se configurem em subsídios, uma vez, provavelmente, serem concedidos por meio de transferência direta de fundos por parte do governo do Estado de Gujarat, implicando um benefício ao beneficiário, que recebe assistência financeira não disponível a outras empresas.

Conforme o disposto no art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que os benefícios do programa constituam subsídios específicos, uma vez que os critérios estipulados no programa restringem o acesso aos benefícios a um número limitado de setores ou empresas.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

(Fls. 30 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Com base em consulta ao endereço eletrônico da empresa (www.ril.com), verificou-se que todas as unidades da Reliance integradas à cadeia de PP que estão localizadas no estado de Gujarat entraram em operação anteriormente ao início da vigência do programa em questão, inclusive a nova refinaria. Desse modo, entende-se não haver indícios de que a cadeia de PP da Reliance tenha recebido benefícios no âmbito do programa.

5.2.2.2.b) Programa para Melhoria da Infraestrutura Industrial (*Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects*)

Esse programa está previsto no documento Programas para Melhoria de Infraestrutura Industrial constante da Política Industrial de 2009 do Estado de Gujarat e tem como principal objetivo dar assistência a projetos de infraestrutura em áreas industriais. Companhias que visam desenvolver a infraestrutura da região onde estão localizadas receberão assistência financeira do governo de Gujarat. Dependendo da exigência de contribuição do Estado no projeto, o valor dos incentivos pode representar até 60% do custo total do projeto.

Há indícios de que a assistência prevista no programa seja concretizada por meio de transferência direta de fundos por parte do governo do Gujarat, tratando-se assim de subsídio, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, pois confere um benefício às empresas lá localizadas que, de outra forma, não teriam acesso aos fundos governamentais.

Nos termos do § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, verificam-se indícios de que os benefícios conferidos no âmbito do programa consistem em subsídios específicos de fato, tendo em vista o provável aproveitamento pela Reliance, uma das maiores indústrias químicas do mundo e a maior empresa privada da Índia, de montante desproporcional frente aos demais beneficiados em função de seu porte e da natureza de capital intensivo da cadeia produtiva de PP que envolve significativas obras de infraestrutura. Ressalta-se que a empresa possui diversas instalações no Estado de Gujarat, inclusive a mais nova refinaria do mundo e uma das mais complexas e que atende à planta de PP. Ademais, poucas são as empresas que possuem capital disponível e a estrutura necessária para realizar obras de infraestrutura, o que limita o número de empresas possivelmente beneficiadas.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.2.c) Lei das Zonas Econômicas Especiais de Gujarat (*Gujarat Special Economic Zone Act*)

As Zonas Econômicas Especiais são áreas para instalação de indústrias de manufatura que visam à exportação de seus produtos. A Lei da Zona Econômica Especial de Gujarat regulamenta a operação, manutenção e administração das SEZs localizadas no Estado de Gujarat e concede uma série de benefícios adicionais àqueles previstos na legislação federal para as empresas que se instalarem nesses locais.

A Lei da Zona Econômica Especial de Gujarat instituiu um Comitê de Desenvolvimento da Zona Econômica Especial que tem uma série de responsabilidades, dentre elas o fornecimento de infraestrutura para a SEZ.

A Lei também prevê uma série de benefícios fiscais para as empresas instaladas em uma SEZ no Estado de Gujarat como, por exemplo: isenção da taxa de eletricidade por um período de 10 anos; isenção

(Fls. 31 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

de impostos e taxas sobre transferência de terrenos, contratos de empréstimos, instrumentos de crédito (*credit deeds*) e hipotecas; isenção de impostos sobre vendas ou compras de mercadorias, combustíveis, itens de luxo, itens de entretenimento e demais impostos exigíveis sobre vendas e operações; e isenção de impostos sobre fornecimento de insumos do território indiano às SEZs.

Desse modo, verificou-se que as indústrias instaladas nessas zonas recebem, em princípio, dois tipos de benefícios: fornecimento pelo governo de bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral; e benefícios fiscais que representam uma renúncia, por parte do governo estadual, de receitas públicas devidas. Assim, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, tais benefícios são considerados subsídios.

Há indícios de que os benefícios em questão se tratem de subsídios específicos, por serem restritos às empresas localizadas em uma SEZ, nos termos do art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995. Ademais, tendo em vista que essas empresas devem assumir o compromisso de exportar, resta demonstrada a vinculação dos benefícios com o desempenho exportador, o que caracteriza tais benefícios como subsídios específicos, nos termos do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Outrossim, verificam-se indícios de que a Reliance aproveite os benefícios instituídos pela Lei da Zona Econômica Especial de Gujarat por ter uma planta instalada dentro de uma SEZ no Estado de Gujarat.

5.2.2.3. Estado de Maharashtra

Os programas do Estado de Maharashtra descritos a seguir estão previstos no Pacote de Programas de Incentivos de 2007, o qual determina, em seu artigo 1.1, que serão consideradas elegíveis a receber incentivos por parte do Governo de Maharashtra as indústrias discriminadas na Lei das Indústrias de 1951 (*First Schedule of the Industries Act, 1951*). A indústria química se encontra entre os setores discriminados.

Cabe destacar que a Reliance possui, no Estado de Maharashtra, uma unidade de produção composta por um craqueador de gás etano e propileno (ambos os insumos usados na produção de PP) e cinco unidades produtoras de polímeros e outros produtos químicos.

5.2.2.3.a) Isenção da Taxa de Eletricidade (*Exemption from Electricity Duty*)

A Isenção da Taxa de Eletricidade no Estado de Maharashtra está prevista no artigo 5.3 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007. Esse dispositivo permite que novas unidades instaladas em áreas menos desenvolvidas gozem de isenção da taxa de eletricidade por um período de 15 anos e que as unidades orientadas para exportação, as de tecnologia da informação e as de biotecnologia localizadas nas demais regiões do Estado ficarão isentas da referida taxa por um período de 10 anos.

Tal isenção se configura em subsídio por ser uma contribuição financeira do Governo de Maharashtra sob a forma de não recolhimento de receitas públicas devidas, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, conferindo um benefício às empresas lá instaladas, pois, de outra forma, estas não gozariam das citadas isenções.

(Fls. 32 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Com base no *caput* do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que tal benefício se trate de subsídio específico de direito, pois apenas empresas de determinados setores podem ser beneficiadas, nos termos do artigo 1.1 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007. Além disso, os critérios de acesso ao subsídio variam conforme a localização da empresa, sendo que não foram identificados critérios imparciais e objetivos expressos na legislação para fins de se considerar determinada região como desfavorecida, nos termos do art. 12 do Decreto nº 1.751, de 1995. Desse modo, tal subsídio pode ser caracterizado como específico também com base no art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.3.b) Programa de Reembolso do Imposto Territorial - Octroi (*Refund of Octroi/Entry Tax in lieu of Octroi*)

Esse programa está previsto no artigo 5.6 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007. O Programa de Reembolso Territorial – Octroi prevê que determinadas empresas, após o início da produção comercial, terão direito ao reembolso da Taxa de Entrada (Imposto Octroi) ou de outras taxas cobradas pela autoridade local sobre a importação de bens. O direito ao reembolso é limitado a 100% do valor do capital investido. O período durante o qual esse benefício será concedido dependerá do grau de desenvolvimento da região onde a empresa está localizada, podendo variar de 5 a 15 anos.

Há indícios de que o Reembolso do Imposto Territorial – Octroi se configure em uma contribuição financeira do Governo de Maharashtra, sob a forma de transferência direta de fundos, o que enquadra esse reembolso como um subsídio, conforme o disposto no art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, haja vista conferir um benefício ao recipiendário, o qual é ressarcido de valores que, de outra forma, não faria jus.

O artigo 1.1 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007 determina que o benefício em questão será limitado a certos setores. Assim, nos termos do *caput* do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, há indícios de que tal benefício se trate de subsídio específico de direito. Além disso, o prazo de concessão do subsídio varia conforme a localização da empresa, sendo que não foram identificados critérios imparciais e objetivos expressos na legislação para fins de se considerar determinada região como desfavorecida, nos termos do art. 12 do Decreto nº 1.751, de 1995. Desse modo, tal subsídio pode ser caracterizado como específico também com base no art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Com base em consulta ao endereço eletrônico da empresa (www.ril.com), verificou-se que todas as unidades da Reliance integradas à cadeia de PP que estão localizadas no estado de Maharashtra entraram em operação anteriormente ao início da vigência do programa em questão. Desse modo, entende-se não haver indícios de que a cadeia de PP da Reliance tenha recebido benefícios no âmbito do programa.

5.2.2.3.c) Isenção do Imposto sobre o Selo (*Waiver of Stamp Duty*)

Conforme o previsto no artigo 5.4 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007, trata-se de benefício a ser concedido a unidades novas ou em fase de expansão em áreas menos desenvolvidas do Estado. Em outras regiões, haverá isenção somente para megaprojetos ou para unidades de biotecnologia e de tecnologia da informação, sendo que a isenção total poderá ser concedida somente a estas unidades,

(Fls. 33 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

contanto que sejam instaladas em parques públicos. A dispensa do imposto para megaprojetos, por exemplo, será de 50%.

A Isenção do Imposto sobre o Selo pode ser considerada uma contribuição financeira do Governo de Maharashtra na medida em que deixam de ser recolhidas receitas públicas devidas. Assim, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, tal isenção se caracteriza como subsídio, uma vez que confere um benefício às empresas localizadas nessas áreas, as quais, de outra forma, não gozariam da citada isenção.

Uma vez que o artigo 1.1 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007 limita o benefício em questão a determinados setores, há indícios de que tal benefício se trate de subsídio específico de direito nos termos do *caput* do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995. Além disso, os critérios de acesso ao subsídio variam conforme a localização da empresa, sendo que não foram identificados critérios imparciais e objetivos expressos na legislação para fins de se considerar determinada região como desfavorecida, nos termos do art. 12 do Decreto nº 1.751, de 1995. Desse modo, tal subsídio pode ser caracterizado como específico também com base no art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

5.2.2.3.d) Programa de Subsídio para Projetos de Grande Porte (*Mega Projects*)

Para fins de concessão de benefícios, o Estado de Maharashtra definiu em seu Pacote de Programas de Incentivos de 2007 os *Mega Projects* como: i) projetos industriais, em áreas de maior desenvolvimento, com investimento superior a 5 bilhões de rúpias ou que gerem mais de 1.000 empregos; e ii) projetos industriais, nas demais áreas do Estado, com investimento superior a 2,5 bilhões de rúpias ou que gerem mais de 500 empregos. No entanto, projetos industriais, destinados a distritos de baixo índice de desenvolvimento humano, com investimento superior a 1 bilhão de rúpias ou que gerem mais de 250 empregos, também serão qualificados como *Mega Projects*. Em relação aos projetos industriais definidos como **Mega Projects** pelo critério de geração de empregos, pelo menos 75% desses postos de trabalho devem ser ocupados por pessoas locais.

O montante de incentivos concedidos é decidido pela Comissão de Alto Poder (*High Power Committee*), presidida pelo Secretário-Chefe do Governo de Maharashtra. O Comitê de Infraestrutura, sob a presidência do Ministro-Chefe de Maharashtra, tem poderes para oferecer incentivos extraordinários para os *Mega Projects* de prestígio, caso considere necessário.

Há indícios de que os incentivos concedidos aos *Mega Projects* possam ser classificados como subsídios, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez tratar-se, provavelmente, de transferência direta de fundos aos *Mega Projects* por parte do governo estadual de Maharashtra, conferindo um benefício às empresas participantes, as quais, de outra forma, não teriam acesso aos fundos governamentais.

Uma vez que o artigo 1.1 do Pacote de Programas de Incentivos de 2007 limita o benefício em questão a determinados setores, há indícios de que tal benefício se trate de subsídio específico de direito nos termos do *caput* do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995. Além disso, os critérios de acesso ao subsídio variam conforme a localização da empresa, sendo que não foram identificados critérios imparciais e objetivos expressos na legislação para fins de se considerar determinada região como desfavorecida, nos termos do art. 12 do Decreto nº 1.751, de 1995. Desse modo, tal subsídio pode ser caracterizado como específico também com base no art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995.

(Fls. 34 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Em face do exposto, há indícios de que os benefícios concedidos no âmbito do programa em questão se tratem de subsídios acionáveis e, portanto, sujeitos a medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Com base em consulta ao endereço eletrônico da empresa (www.ril.com), verificou-se que todas as unidades da Reliance integradas à cadeia de PP que estão localizadas no estado de Maharashtra se estabeleceram anteriormente ao início da vigência do programa em questão. Desse modo, entende-se não haver indícios de que a cadeia de PP da Reliance tenha recebido benefícios no âmbito do programa.

5.3. Dos Alegados Subsídios Acionáveis Concedidos na África do Sul

Inicialmente, a Braskem identificou dois produtores de resinas de PP na África do Sul: a Sasol Ltd. e a Safripol (Pty) Ltd.. Destas duas, entretanto, apenas a Sasol teria exportado o produto em questão para o Brasil no período de análise.

De acordo com informações juntadas à petição, a Sasol atua por meio de um modelo verticalizado, de modo que os processos de exploração e produção de matérias-primas por meio de mineração de carvão e exploração de carvão e gás estão interligados com a produção de combustíveis líquidos e produtos químicos, como o PP. Desta forma, o produto extraído ou processado por uma unidade da empresa pode ser consumido na fabricação de insumos ou produtos em outra unidade.

Os principais ramos de atuação da Sasol e os mais relevantes para efeito da petição, de acordo com a peticionária, são os seguintes:

- mineração, por meio da Sasol Mining, que efetua a extração de carvão, responsável principalmente por suprir a demanda das plantas localizadas nos complexos industriais de Secunda e Sasolburg;

- extração de gás natural e produção de gases, por meio da Sasol Gas;

- produção de gases sintéticos, por meio da Sasol Synfuels, localizada em Secunda, que produz gás sintético via gaseificação de carvão e quebra de gás natural, e que abastece a produção de solventes, polímeros e outros produtos químicos;

- produção de polímeros, entre eles o PP, por meio da Sasol Polymers. A produção de polímeros ocorre nas plantas de Secunda e de Sasolburg;

- plataforma de serviços para craqueamento de gás natural e suporte para as operações do complexo de Sasolburg por meio da Sasol Infrachem; e

- desenvolvimento de tecnologia e novas energias por meio da Sasol Technology e Sasol New Energy.

Segundo a peticionária, a Sasol utiliza predominantemente carvão como matéria-prima (o carvão é usado na produção de propeno, insumo para a produção de PP), tendo como fonte complementar o gás natural. Como resultado, a empresa sul-africana é a segunda maior poluidora da África do Sul, responsável sozinha por cerca de 11% das emissões de gases de efeito estufa no país. Diante disso, a Sasol vem adotando um foco maior na redução de emissões, bem como na eficiência energética e no desenvolvimento de novas tecnologias, o que resultou na criação das subsidiárias Sasol New Energy e

(Fls. 35 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Sasol Technology. Cumpre informar que as plantas de Secunda e Sasolburg estão situadas em zonas designadas como prioritárias para efeito de controle de poluição atmosférica e, assim, sujeitas a terem planos de redução de emissões. Conforme o Relatório de Sustentabilidade da Sasol de 2011, o presidente da empresa confirmou que a Sasol está trabalhando com o governo sul-africano em políticas que visam a uma economia com baixo nível de emissão de carbono, preservando a competitividade da empresa e evitando que empregos sejam sacrificados.

A peticionária identificou programas de subsídio do governo central (11 programas) e programas provinciais, no caso, relativos a localidades em que a Sasol conta com plantas de produção de resinas de PP. No total, a peticionária alegou a existência de 19 programas de subsídios. Cumpre informar que, após notificação, a peticionária desconsiderou um dos programas do governo central, tendo em vista se tratar de um subprograma vinculado a outro programa já reportado.

Para se determinar o montante dos benefícios auferidos pela empresa beneficiária dos programas de subsídios, seriam necessários dados não disponíveis antes da abertura da investigação. Dessa forma, o montante de subsídio será eventualmente determinado apenas durante a instrução do processo.

A seguir, estão dispostas as principais características dos programas indicados pela peticionária e o posicionamento acerca de cada um deles.

5.3.1 Dos Programas Nacionais

5.3.1.a) Escritório de Subsídios e Financiamento de Energia Renovável (*Renewable Energy Finance and Subsidy Office – REFSO*)

Não há legislação específica que trate dos benefícios do REFSO. Para fundamentar o programa, a peticionária anexou Cartilha do REFSO explicando detalhes dos programas.

De acordo com a peticionária, o programa foi criado pelo Ministério de Energia e tem a função de administrar subsídios para o segmento de energias renováveis e oferecer assistência a interessados em financiamento e subsídios voltados a esses segmentos de energias renováveis. As opções à disposição variam desde aportes de capital para estudos de viabilidade, financiamento de curto e de longo prazo, crédito à exportação e compra de créditos de redução de emissão de carbono, entre outros.

Relatório anual de 2010/2011 do ministério comprova que 97,4% do orçamento foi executado com transferências e subsídios. Estes gastos, no entanto, não estão detalhados por modalidade de assistência.

A partir da análise dos argumentos apresentados pela peticionária e, como resultado de pesquisa realizada junto ao sítio eletrônico do *Departamento de Minerais e Energia (DME)*, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há indícios de que as modalidades de assistência em questão ministradas pelo DME constituem subsídios nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Compreende-se assim, na falta de maiores informações, que atividades como os aportes de capital, os financiamentos, os créditos à exportação e as compras de crédito de carbono podem ser consideradas contribuição financeira.

Ademais, o formulário de manifestação de interesse pelo requerente anexado pela peticionária descreve o montante a ser subsidiado, a depender do tipo de projeto: i) R 500/kW por projeto para eletricidade; ii) R 273/kl por ano para biodiesel; e iii) R 167/kl por ano para bioetanol ou equivalente para outras energias renováveis. O formulário ainda limita o total subsidiado em até 20% do custo total do projeto, acrescentando que o tamanho mínimo do projeto deve contemplar a capacidade de 1MW. Diante

(Fls. 36 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

destes indícios, concluiu-se que há benefício à empresa, nos termos do *caput* do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Acrescenta a Braskem que desde sua implementação apenas 6 projetos foram contemplados, o que, nos termos do parágrafo 3º do inciso II do art. 6º, pode se caracterizar como especificidade de fato, devido ao uso predominante do subsídio por um número limitado de empresas. Ademais, as plantas da Sasol estão situadas em zonas designadas como prioritárias para efeito de controle de poluição atmosférica e, portanto, sujeitas a planos de redução de emissões.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.b) Programa de Assistência para Marketing e Investimento para Exportações (*Export Marketing and Investment Assistance Scheme – EMIA*)

O Departamento de Indústria e Comércio (DTI) não publica legislação na forma de leis, resoluções, decretos ou circulares. A peticionária anexou cópias do sítio eletrônico do programa, bem como o Guia do Plano de Pesquisa de Mercados Primários, o Plano de Assistência Setorial Específica e o Guia de Assistência ao Marketing de Exportação e ao Investimento.

O objetivo do programa é desenvolver mercados de exportação para os produtos e serviços sul-africanos e angariar novos investimentos externos diretos para o país. Por meio do EMIA, o governo sul-africano compensa parcialmente os exportadores pelos custos incorridos em relação às atividades voltadas ao desenvolvimento de mercados de exportação para os produtos e serviços sul-africanos e angaria novos investimentos externos diretos para a África do Sul.

O Programa prevê transferências de fundos diretas, na forma de reembolso de despesas com passagens aéreas, transporte de amostras, material de marketing, taxas para participar de feiras, construção de estandes, traduções, registros de patentes, aluguel de espaços de exibição etc. Assim, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há indícios de que as ações de reembolso relatadas constituem subsídios nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez configurado o benefício à empresa participante por meio da transferência direta de fundos, consoante alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Argumenta a peticionária que a especificidade decorre da vinculação do programa com o desempenho exportador, além da limitação da assistência financeira a setores definidos como prioritários para o DTI.

Concluiu-se, ao proceder à análise do Guia de Assistência ao Marketing de Exportação e ao Investimento do EMIA, que há limitação explícita, nos termos do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, às indústrias consideradas prioritárias pelo DTI, como os fabricantes de plásticos, caracterizando o subsídio como específico.

Ademais, conforme previsto no Guia do Plano de Pesquisa de Mercados Primários, a autoridade estabelece condições e critérios genéricos para qualificação do candidato ao subsídio. Entre os critérios estipulados estão a capacidade imediata de exportação, o desempenho exportador, a competência de exportação/comercialização da pessoa que visita o país estrangeiro, o grau de planejamento do marketing voltado à exportação, entre outros. Nesse sentido, uma vez que estes subsídios estão vinculados, de fato ou de direito, exclusivamente ou a partir de uma entre várias condições, a desempenho exportador, pode-

(Fls. 37 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

se configurar este subsídio como proibido e, conseqüentemente, específico, conforme dispõe o art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.c) Programa de Infraestrutura Crítica (*Critical Infrastructure Programme – CIP*)

O Departamento de Indústria e Comércio (DTI) não publica legislação na forma de leis, resoluções, decretos ou circulares. A petionária anexou cópias do Guia do Programa como documentação para fundamentar a apreciação do Programa.

Este Programa tem por objetivo reduzir o custo com infraestrutura e, conseqüentemente, estimular investimentos privados. O setor público promove investimentos na infraestrutura denominada “crítica” que, por sua vez, propicia investimentos do setor privado de acordo com as diretrizes definidas pelo governo.

Por meio do CIP, o governo compartilha com o beneficiário os custos incorridos com o desenvolvimento de infraestrutura, permitindo que ele empreenda, expanda ou mantenha investimentos fixos definidos. O programa oferece concessão mínima de 10% dos custos de desenvolvimento da infraestrutura e máxima de 30%, limitados a R 30 milhões. Como o programa prevê o repasse de fundos do governo central para empresas com vistas a reduzir os custos com infraestrutura, entende-se que há subsídio, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que é concedido um benefício à empresa por meio de transferência direta de fundos, conforme prevê o inciso II do art. 4º do mesmo Decreto.

Afirma ainda a Braskem que o Programa está em linha com o Quadro Nacional de Política Industrial (*National Industrial Policy Framework – NIPF*) e o Plano de Ação de Política Industrial (*Industrial Policy Action Plan - IPAP*). Por meio dessas políticas, o governo sul-africano busca promover a industrialização de longo prazo do país. Para receber a assistência do DTI, os projetos das empresas são avaliados conforme critérios pré-definidos. Um dos critérios, que representa 20% da pontuação máxima, considera se o investimento foi realizado em um dos setores prioritários do IPAP, dentre os quais constam os setores de petróleo e gás e de químicos (plásticos). Outro critério, a localização, determina que 25% da pontuação podem ser atribuídos a projetos situados em zonas econômicas especiais, como parques industriais.

Portanto, embora não haja limitação explícita de acesso ao subsídio por uma empresa ou indústria, conforme determina o art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, pode-se afirmar, na ausência de maiores informações, que há indícios de existência de especificidade de fato, uma vez que os setores considerados como prioritários pelo DTI são favorecidos pelos critérios e condições estabelecidos, o que pressupõe, para fins e abertura da investigação, haver uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas, consoante § 3º do art. 6º do já referido Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

(Fls. 38 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

5.3.1.d) Programa para Tecnologia e Recursos Humanos (*Technology and Human Resources for Industry Programme – THRIP*)

O Departamento de Indústria e Comércio (DTI) não publica legislação na forma de leis, resoluções, decretos ou circulares. A peticionária anexou cópias do sítio eletrônico do DTI como documentação para fundamentar a avaliação do Programa.

Este programa tem por objetivo melhorar a competitividade da indústria sul-africana, apoiando as atividades de desenvolvimento de pesquisa e tecnologia e ampliando a qualidade e a quantidade do pessoal apropriadamente capacitado. É uma parceria entre o DTI (financiador) e a Fundação de Pesquisa Nacional (administradora). O THRIP auxilia pesquisas em ciência, engenharia e tecnologia voltadas às necessidades dos participantes e encoraja o desenvolvimento e a mobilidade de pesquisadores e estudantes das instituições participantes.

Os projetos são financiados de acordo com o porte da empresa e devem cumprir três critérios principais para se qualificarem para análise: i) devem promover e facilitar a pesquisa científica, o desenvolvimento da tecnologia e a difusão de tecnologia; ii) devem incluir um componente de desenvolvimento de recursos humanos; e III) a escolha do foco tecnológico fica a cargo dos participantes e dos seus parceiros, embora seja dada preferência aos setores contemplados pelo IPAP, dentre eles os setores de produtos químicos.

O programa, assim, prevê o compartilhamento, em caso de aprovação do projeto, das despesas incorridas pela empresa na sua implementação. Deste modo, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há indícios de que as ações de reembolso relatadas constituem subsídios nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez configurado o benefício à empresa participante por meio da transferência direta de fundos, consoante alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Ademais, embora não haja limitação explícita ao acesso ao subsídio por uma empresa ou indústria, conforme determina o art. 6º do Decreto, pode-se afirmar, na ausência de maiores informações, que há indícios de existência de especificidade de fato, uma vez que os setores considerados como prioritários pelo DTI são favorecidos pelos critérios e condições estabelecidos, o que pressupõe, para fins de abertura da investigação, haver uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas, consoante § 3º do art. 6º do citado Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.e) Programa de melhoria da competitividade da produção (*The Manufacturing Competitiveness Enhancement Programme - MCEP*)

O Departamento de Indústria e Comércio (DTI) não publica legislação na forma de leis, resoluções, decretos ou circulares. A peticionária anexou cópia do Guia do MCEP como documentação para fundamentar a avaliação do Programa.

Este programa é uma das principais ações do Plano de Ação para Política Industrial (IPAP) de 2012/2013 a 2014/2015. O seu objetivo é encorajar o setor industrial a melhorar suas unidades fabris de forma a manter o emprego e maximizar a agregação de valor. O MCEP é composto por 2 subprogramas: i) o Incentivo à produção e ii) o Acesso a Empréstimos de Financiamento Industrial. Estes, por sua vez, são divididos em outros subprogramas.

(Fls. 39 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Por meio do MCEP, o Governo Federal compartilha parte das despesas com os investimentos. As ações “investimentos de capital” e “aprimoramento da tecnologia *Green*” (Incentivo à Produção), por exemplo, envolvem o compartilhamento de 30% a 50% do investimento (de acordo com o tamanho da empresa), até o máximo de R 50 milhões. Outra ação é a “melhoria de competitividade de grupo” (Incentivo à Produção), cujo compartilhamento pode chegar a 80% do investimento (máximo de R50 milhões). Neste caso, projetos que contemplem custos como os relacionados à promoção à exportação, comercialização internacional e propaganda e publicidade internacionais, entre outros, são elegíveis.

De acordo com as diretrizes gerais do programa, empresas manufatureiras registradas na Classificação Industrial Padrão (SIC 3), empresas que prestam serviços a indústrias e agências de conformidade (SIC 88220) podem participar do programa. A classificação SIC 3 compreende todas as atividades fabris, não ocorrendo limitação explícita a uma empresa ou indústria. Segundo documento extraído do sítio eletrônico do programa, entretanto, o MCEP é um dos programas principais do IPAP, cujas diretrizes gerais e setores prioritários devem ser observados.

Ainda, informa o Guia do MECP que as indústrias classificadas como código SIC 332 (refinarias de petróleo e sintetizadores) e SIC 334 (manufatura de químicos básicos) serão elegíveis, caso o projeto preveja investimentos que resultem em crescimento de emprego direto nas cadeias a montante e/ou preveja benefícios para outros candidatos na cadeia de valor.

Deste modo, concluiu-se que o compartilhamento das despesas com infraestrutura confere benefício às empresas por meio de transferência direta de fundos, caracterizando um subsídio nos termos da alínea “a” art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Ainda, mesmo que não haja limitação explícita ao acesso ao subsídio por uma empresa ou indústria, a vinculação do MCEP às diretrizes gerais do IPAP confere especificidade nos termos do § 3º do art. 6º do mesmo Decreto, ao pressupor o uso predominante do subsídio por determinadas empresas e indústrias ou o uso desproporcionalmente grande do subsídio a apenas determinadas empresas consideradas prioritárias pelo governo.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.f) Programa de Investimento na Produção (*Manufacturing Investment Programme – MIP*)

O Departamento de Indústria e Comércio (DTI) não publica legislação na forma de leis, resoluções, decretos ou circulares. A peticionária anexou cópia do Guia do MIP como documentação para fundamentar a avaliação do Programa.

Este programa, de acordo com a peticionária, foi implementado à luz do Quadro Nacional de Política Industrial, com o objetivo de estimular investimentos na indústria conforme diretrizes do governo. Os projetos devem cumprir uma série de critérios objetivos de qualificação, como um plano de negócios viável, e devem atingir uma classificação mínima como contribuição para as metas da política industrial. No caso de projetos acima de R 5 milhões, os projetos devem atingir no mínimo 4 pontos (investimento nos setores prioritários, como fabricação de plásticos gera 4 pontos), enquanto os projetos de R 5 milhões ou menos devem atingir no mínimo 50 pontos (investimento nos setores prioritários gera 20 pontos). O programa está em vigor desde julho de 2008. Serão aceitos pedidos de assistência durante seis anos a partir dessa data.

(Fls. 40 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

O compartilhamento dos investimentos pode chegar a 30% das despesas incorridas em maquinário, equipamento, veículos comerciais, terrenos e construção. Os projetos devem prever a construção de novas instalações fabris, a expansão de uma instalação ou a atualização da capacidade de produção em uma instalação de produção de vestuário ou produtos têxteis já existente. O compartilhamento dos custos de investimento em maquinário, terrenos e prédios estão limitados a R 200 milhões.

Assim, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há indícios de que as ações de compartilhamento de custos relatadas constituem subsídios nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez configurado o benefício à empresa participante por meio da transferência direta de fundos (aporte de capital), consoante alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Ainda, embora não haja limitação explícita ao acesso ao subsídio por uma empresa ou indústria, conforme determina o art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, pode-se afirmar, na ausência de maiores informações, que há indícios de existência de especificidade de fato, uma vez que os setores considerados como prioritários pelo DTI são favorecidos pelos critérios e condições estabelecidos, o que pressupõe, para fins e abertura da investigação, haver uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas ou uso desproporcionalmente grande do subsídio a apenas determinadas empresas, consoante § 3º do art. 6º do já citado Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.g) Incentivo da Seção 12I (*Section 12I Tax Allowance Incentive – 12I*)

Este regime está regulamentado pela seção 12 I da Lei do Imposto de Renda nº 58 de 1962.

O incentivo fiscal 12I foi criado para apoiar os investimentos *Greenfield* (novos projetos industriais que utilizam apenas ativos de fabricação novos e não utilizados), bem como os investimentos *Brownfield* (expansões ou aprimoramentos de projetos industriais existentes), aplicáveis tanto para investimentos de capital quanto para treinamento. Os objetivos deste incentivo são melhorar a produtividade do setor industrial e as habilidades e competências da força de trabalho.

Por meio do incentivo, as empresas podem deduzir o montante devido ao governo de 35% a 55% do custo dos ativos comprados e usados nas unidades fabris, além de custos com treinamento de funcionários. Segundo a legislação, o limite de isenção varia de R 550 e R 900 milhões no caso de projetos *Greenfield* e de R 350 a R 550 milhões no caso de projetos *Brownfield*, conforme a qualificação do projeto como prioritário em análise prévia. Já o abono para treinamento de pessoal não poderá exceder R 36 mil por empregado, limitado a R 30 milhões no caso de projeto prioritário.

Assim, à luz da documentação apresentada, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há indícios de que o incentivo fiscal relatado constitui subsídio nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez configurada a contribuição financeira por parte do governo sul-africano e o benefício à empresa participante por meio do não recolhimento de receitas públicas devidas, conforme prevê a alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

O regulamento ainda estabelece que são beneficiadas as empresas classificadas como SIC 3, ou seja, as do setor industrial. Na prática, não obstante, conforme documento do DTI, dos 13 projetos que receberam recursos da seção 12I desde 2010, 8 são do setor químico, havendo uma concentração do uso do subsídio por determinada indústria.

(Fls. 41 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Dessa forma, embora não haja limitação explícita ao acesso ao incentivo por uma empresa ou indústria, conforme determina o art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, pode-se afirmar que há indícios de existência de especificidade de fato, uma vez que o setor químico utiliza predominantemente o programa em questão, consoante § 3º do art. 6º do mesmo Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.h) Gro-E da Corporação de Desenvolvimento Industrial (*Industrial Development Corporation – IDC*).

Não há legislação específica que trate deste programa. Com vistas a subsidiar a apreciação do programa, a peticionária anexou cópias do sítio eletrônico do IDC. O IDC é uma instituição financeira voltada para o desenvolvimento nacional controlada pelo governo sul-africano e supervisionada pelo Ministério do Desenvolvimento Econômico.

O programa Gro-E do IDC oferece apoio financeiro a empreendimentos comerciais, incluindo financiamento de instalações físicas, equipamentos e capital de giro, e se aplica tanto a novas empresas/unidades quanto à expansão daquelas já existentes. As indústrias estão expressamente listadas, dentre as quais constam as indústrias de energia renovável, eficiência energética, mitigação da poluição, administração de lixo e reciclagem de biocombustíveis. Também são contemplados os setores de plásticos e produtos químicos e de mineração.

A assistência financeira em questão ocorre por meio de financiamentos a taxas básicas de juros mais baixas (dedução de 3% em relação à taxa *prime* e taxa de retorno interna real após imposto – RATIRR – de 5% para financiamento de patrimônio). O financiamento mínimo será de R1 milhão e o máximo de R1 bilhão, ficando disponíveis por 5 anos ou até que o plano seja encerrado.

Com base na análise dos argumentos apresentados pela peticionária e dos documentos juntados à petição, entende-se que a concessão de financiamentos a taxas de juros mais competitivas resulta, potencialmente, em uma contribuição financeira do Governo sul-africano (transferência direta de fundos por empréstimo), constituindo um benefício para as empresas que utilizam o regime, caracterizado pelo pagamento de juros aparentemente mais baixos do que aqueles disponíveis no mercado. Nesse sentido, considerou-se que as vantagens concedidas sob o Gro-E são classificadas como subsídios, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Mais ainda, a lista exaustiva dos setores beneficiados caracteriza o subsídio como específico, nos termos do art. 6º do mesmo Decreto, uma vez que limita explicitamente o acesso ao subsídio a um grupo de indústrias.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.i) Apoio à Inovação Industrial do IDC (*Support Programme for Industrial Innovation - SPII*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Com vistas a subsidiar a apreciação do programa, a peticionária anexou cópias do sítio eletrônico do IDC. O IDC é uma instituição financeira voltada para o desenvolvimento nacional controlada pelo governo sul-africano e supervisionada pelo Ministério do Desenvolvimento Econômico.

O Apoio à Inovação Industrial do IDC é uma ação de assistência financeira, cujo objetivo é promover inovação e desenvolvimento tecnológico para a criação de novos produtos/processos inovadores. O Plano de Desenvolvimento de Processo de Produtos (PPD), principal ação do programa, é voltado para pequenas, muito pequenas e microempresas, cujo total de ativos (exceto ativos fixos) seja inferior a R 5 milhões, o faturamento seja inferior a R 13 milhões e o número de empregados não ultrapasse 50. No entanto, consoante o documento de apresentação do programa, se a empresa em questão for majoritariamente, totalmente ou significativamente controlada por grandes/médias empresas, o requerente será considerado como tal e somente poderá se classificar para a contribuição financeira no âmbito dos Planos de Combinação ou de Parceria, voltados às grandes/médias empresas.

O Plano de Combinação fornece assistência financeira na forma de aporte de capital não amortizável tributável entre 50% a 75% (dependendo da participação acionária da *Black Economic Empowerment* - BEE, mulheres e pessoas com deficiência) dos custos qualificados incorridos na atividade de desenvolvimento pré-competitiva associado a um projeto de desenvolvimento específico, limitada à R5 milhões.

A assistência financeira prevista segundo o Plano de Parceria é fornecida na forma de um compartilhamento de até 50% dos custos qualificados incorridos durante a atividade de desenvolvimento com valor de concessão mínimo de R 10 milhões por projeto, amortizáveis na comercialização bem-sucedida do projeto. De acordo com a peticionária, não haverá necessidade de amortização caso o projeto não resulte em produto comercializável. A taxa de amortização deste Plano é calculada como o percentual do valor de vendas projetado pago semestralmente em um número específico de anos (tipicamente por cinco anos com início no primeiro ano das vendas registradas), o que resultará em determinada Taxa de Retorno Interna Nominal (IRR). Em junho de 2012, a IRR correspondia à taxa *Prime* + 3%.

Diante dos documentos e argumentos apresentados pela peticionária, concluiu-se que o Plano de Combinação constitui subsídio nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez configurada a contribuição financeira por parte do governo sul-africano e o benefício à empresa participante por meio de aporte de capital não reembolsável, conforme prevê a alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Ademais, há evidências de que o aporte de capital previsto no Plano de Parceria também defere benefício à empresa em detrimento das concorrentes, uma vez que elimina o risco do empreendimento. O Plano de Desenvolvimento de Processo de Produtos (PPD), por estar voltado para pequenas, muito pequenas e microempresas, não será avaliado para fins do pleito da Braskem.

Não há limitação explícita de acesso aos Planos de Combinação e de Parceria a uma empresa ou indústria, nos termos do art. 6º do mencionado Decreto. Isto não obstante, os documentos apresentados pela peticionária permitem concluir que a Sasol tem investido regularmente em atividades de pesquisa e de desenvolvimento de alternativas de energia renováveis, principalmente por meio das subsidiárias Sasol New Energy e Sasol Technology. Cumpre lembrar que, na África do Sul, a Sasol é a segunda maior poluidora. Ademais, as plantas da Sasol, situadas em Secunda e Sasolburg, localizam-se em zonas designadas como prioritárias para efeito de controle de poluição atmosférica e, portanto, sujeitas a planos de redução de emissões. Nesse sentido, embora, para fins de início de investigação, não seja possível

(Fls. 43 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

identificar as empresas que foram beneficiadas, pressupõe-se que há uso predominante ou concessão de parcela desproporcionalmente grande do subsídio apenas a determinadas empresas, conforme prevê o § 3º do art. 6º do mesmo Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.1.j) Fundo Verde de Eficiência Energética do IDC (*Green Energy Efficiency Fund*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Com vistas a subsidiar a apreciação do programa, a peticionária anexou cópias do sítio eletrônico do IDC. O IDC é uma instituição financeira voltada para o desenvolvimento nacional controlada pelo governo sul-africano e supervisionada pelo Ministério do Desenvolvimento Econômico.

O programa visa a estimular investimentos em eficiência energética e projetos de energia renovável, por meio da redução do consumo de energia, contribuindo para uma economia sul-africana baseada em energia renovável.

O programa concede financiamentos que variam entre R 1 milhão e R 50 milhões à taxa básica de juros deduzida de 2%, com prazo de até 15 anos. Tendo em vista estas informações, entende-se que a concessão de financiamentos de longo prazo a taxas de juros mais competitivas resulta, potencialmente, em uma contribuição financeira do Governo sul-africano (transferência direta de fundos por empréstimo), constituindo um benefício para as empresas que utilizam o regime, caracterizado pelo pagamento de juros aparentemente mais baixos do que os aqueles disponíveis no mercado. Nesse sentido, considerou-se que as vantagens concedidas sob o Fundo Verde de Eficiência Energética são classificadas como subsídios, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Os requerentes elegíveis deverão submeter um plano de negócios detalhado ao IDC acompanhado de um modelo financeiro e de demonstrações de fluxo de caixa atuais e projetados.

A especificidade, de acordo com a peticionária, caracteriza-se como de fato, uma vez que apenas o segmento que contenha projetos de eficiência energética e de energia renovável é elegível. Cumpre lembrar que, na África do Sul, a Sasol é a segunda maior poluidora. Ademais, as plantas da Sasol, situadas em Secunda e Sasolburg, localizam-se em zonas designadas como prioritárias para efeito de controle de poluição atmosférica e, portanto, sujeitas a planos de redução de emissões. Por estes motivos, pressupõe-se, na ausência de melhores informações, que há uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas, conforme previsto no § 3º do art. 6º do mesmo Decreto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2. Dos Programas Regionais

5.3.2.1 Província de Mpumalanga

5.3.2.1. a) Produção de Mini Anéis em Cascata de Aço Inoxidável (*Manufacture of Stainless Steel Mini Cascade Rings*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

O programa idealizado pela Agência de Crescimento Econômico de Mpumalanga (MEGA) tem por objetivo, por meio de uma parceria entre a Mpumalanga Stainless Steel Initiative (MIS) e um empreendedor local, produzir peças para a utilização em plantas de refinarias durante o período em que suas atividades ficam inoperantes em razão de paradas para manutenção. A MIS é uma entidade sem fins lucrativos voltada a facilitar o acesso de empreendedores à indústria de aço inoxidável. O projeto-piloto consiste em fornecer estes tipos de anéis de aço inoxidável para a Sasol e, a partir dela, desenvolver acesso a outras refinarias locais e de exportação e realizar substituição de importações. O valor do projeto foi avaliado em US\$ 1 milhão.

Tendo em vista a documentação apresentada, os indícios apontam a existência de subsídio, consoante a alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que o governo realiza transferência direta de fundos (aporte de capital) e instrui e confia à outra entidade (parceria MIS/entidade privada local) a realizar o fornecimento de bens à Sasol. Ademais, pode-se afirmar, para fins de início da investigação, que o contrato firmado entre a MEGA e a Sasol para o fornecimento dos minianéis em cascata de aço inoxidável subsidiados defere benefício à segunda, uma vez que prevê o fornecimento local a preços provavelmente mais competitivos do que os do insumo anteriormente importado.

A peticionária, ainda, afirma não ter encontrado qualquer prestação de contas por parte da Sasol no que se refere à utilização final dos recursos concedidos por este programa. Uma vez que se trata, como relatado, de uma empresa verticalizada, e tendo em vista que a planta de PP da Sasol se encontra nesta província, pode-se concluir, para fins de abertura da investigação, que a contribuição tenha impactado a cadeia de PP.

Ademais, a afirmação explícita do contrato de fornecimento de materiais para a Sasol como base para desenvolver acesso a outros mercados configura o subsídio como específico, nos termos do art. 6º do mesmo Decreto, ao beneficiar uma empresa. As empresas petroquímicas Engen, BP, Shell, Caltex e as refinarias localizadas em Angola, Nigéria e Guiné Equatorial e as indústrias de mineração e de produção de energia são listadas como mercados em potencial para o programa.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2.1.b) Produção de aditivos de combustíveis (*Manufacture of Fuel Dyes*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

(Fls. 45 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Este programa tem como objetivo produzir aditivos de combustíveis na África do Sul, visto que não há, de acordo com a peticionária, indústrias que produzam tais aditivos em todo o continente. Ainda conforme a Braskem, o governo provincial observou que a matéria-prima necessária para produzir estes aditivos é fabricada ou explorada pela Sasol na planta de Secunda, em Mpumalanga. Os aditivos são utilizados internacionalmente para que os consumidores estejam aptos a discernir os diferentes tipos de combustíveis, tendo por isso um potencial mercado consumidor. Para isso, de acordo com o documento, o governo procura uma empresa estrangeira que detenha o conhecimento da produção de aditivos para formar uma parceria/*joint-venture* com uma empresa local. O valor do programa está orçado em US\$ 4 milhões.

A Braskem argumenta que há contribuição financeira por parte do governo sul-africano. Mais ainda, afirma que a concessão de benefício à produção de aditivos de combustíveis configura contribuição financeira do governo de Mpumalanga à Sasol. Entretanto, após análise do documento e da argumentação da empresa, concluiu-se que, embora haja contribuição financeira e concessão de benefício ao empreendedor local fabricante dos minianéis, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, não há elementos suficientes para caracterizar a Sasol como recipiendária de benefício indireto como, por exemplo, preços destes insumos abaixo do preço de mercado.

Desta forma, não se pode concluir que a Sasol tenha sido recipiendária do subsídio em questão.

5.3.2.1.c) Fabricação de produtos destinados ao tratamento químico de água (*Manufacture Water Treatment Chemicals*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

O objetivo deste projeto é utilizar o efluente decorrente do processo produtivo de combustíveis derivados de carvão da Sasol para fabricar produtos químicos destinados ao tratamento de água. O orçamento do projeto pode chegar a US\$ 20 milhões. Para a manufatura destes produtos, o governo provincial busca uma parceria/*joint-venture* entre uma empresa estrangeira e um empreendedor local. O potencial de mercado destes produtos pode alcançar, segundo estimativa do governo provincial, US\$ 5 milhões.

Tendo em vista a documentação apresentada, os indícios apontam a existência de subsídio, consoante a alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que o governo realiza transferência direta de fundos (aporte de capital) e instrui e confia a outra entidade privada fornecer serviços à Sasol. Considerou-se ainda que a contribuição financeira destinada à parceria/*joint-venture* confere benefício à Sasol ao proporcionar à empresa o serviço de tratamento de água que de outra forma seria arcada pela própria companhia.

Por fim, a afirmação explícita de que o projeto utilizará o efluente da Sasol como base para a fabricação de produtos químicos destinados ao tratamento de água caracteriza o subsídio como específico, nos termos do art. 6º do mesmo Decreto, ao beneficiar uma empresa.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2.1.d) Investimento em energia e no sistema de densificação de carvão descartado (*Energy and densification systems-discard coal*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

O objetivo deste projeto é gerar energia a partir do carvão descartado, por meio da sua reutilização, reduzindo o desperdício, fomentando o mercado de carvão na África do Sul e reduzindo o impacto ambiental das atividades extrativistas. De acordo com as diretrizes do programa, o carvão despejado passaria por um processo de densificação e seria vendido como matéria-prima para estações geradoras de energia elétrica. O orçamento do projeto pode chegar a US\$ 3 milhões. Para realizar a densificação, o governo provincial busca uma parceria/*joint-venture* entre uma empresa estrangeira e um empreendedor local.

Tendo em vista a documentação apresentada, os indícios apontam a existência de subsídio, consoante a alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que o governo realiza transferência direta de fundos (aporte de capital) e instrui e confia à outra entidade privada a fornecer serviços às indústrias que utilizam carvão como fonte de energia. Entende-se ainda que a contribuição financeira destinada à parceria/*joint-venture* confere benefício às indústrias consideradas, ao reduzir o custo potencial que outrora teriam para minimizar os danos ambientais destes resíduos.

Ademais, ainda que não haja limitação explícita do acesso ao subsídio a uma empresa ou indústria, pode-se afirmar que há especificidade de fato pelo uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas e/ou concessão de parcela desproporcionalmente grande do subsídio apenas a determinadas empresas, conforme previsto no § 3º do art. 6º do mesmo Decreto. De acordo com o sítio eletrônico do Ministério da Agricultura, Conservação e Meio-Ambiente, a planta da Sasol nesta província é a principal fabricante na região de Highveld (que, por sua vez, concentra dois terços da produção industrial da província), empregando, em 2003, 15 mil pessoas e representando 12% do PIB de Mpumalanga. Cumpre lembrar, por fim, que o carvão é a principal matéria-prima utilizada pela Sasol.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2.1.e) Beneficiamento de polipropileno (*Polypropylene Beneficiation*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

O programa visa a utilizar o estoque de polipropileno da África do Sul para fabricar produtos de plástico. Segundo as diretrizes do programa, há excesso de capacidade de PP no mercado sul-africano. Assim, pretende-se utilizar o excesso de PP para fabricar componentes de automóveis, materiais de construção, embalagens, entre outros. Para realizar o beneficiamento, o governo provincial procura uma parceria/*joint-venture* entre uma empresa estrangeira e um empreendedor local. Cabe ressaltar que a peticionária identificou apenas dois produtores de resina de PP na África do Sul.

Tendo em vista a documentação apresentada, os indícios apontam a existência de subsídio, consoante a alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que o governo realiza

(Fls. 47 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

transferência direta de fundos (aporte de capital) e instrui e confia a outra entidade privada adquirir bens dos fabricantes de polipropileno. No entanto, considerou-se que a eventual contribuição financeira oferecida pelo governo geraria um benefício auferido pela empresa consumidora de PP, e não pela empresa produtora, ainda que esta possa ser favorecida indiretamente pelo aumento da demanda pelo seu produto.

Portanto, para fins de abertura da investigação, não se considerou o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2.1.f) Mineração de carvão (*Coal Mining*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou o documento intitulado “Projetos de Investimentos de Mpumalanga de 2009”.

O programa visa a promover a extração de carvão na região de Highveld e destinar o produto extraído exclusivamente à exportação. De acordo com a descrição do projeto o benefício orçado em US\$ 10 milhões na forma de aporte de capital será destinado à parceria/*joint-venture* entre a empresa Sumo Colliery AS (Pty), subsidiária da empresa turca Vakbel, e outro parceiro a ser prospectado.

A peticionária argumenta que a contribuição financeira prevista no projeto confere subsídio às empresas extrativistas da região, onde se situa a planta de Secunda da Sasol. Em primeiro lugar, a contribuição financeira projetada será destinada à *joint-venture* firmada entre Sumo Colliery AS (Pty) e outro requerente. Não foi encontrada, nesse sentido, qualquer evidência de que a Sasol tenha firmado parceria com a subsidiária turca. Mesmo assim, poder-se-ia argumentar que foi conferido benefício indireto à Sasol pelo fornecimento de carvão subsidiado pela *joint-venture* em questão. Contudo, amparado pela descrição do objetivo deste programa, considerou-se que o carvão extraído pela entidade beneficiária não será destinado ao mercado interno, apenas ao mercado internacional. Dessa forma, não há que se falar em benefício à Sasol nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Desta forma, tal programa não ficou caracterizado como subsídio à Sasol, nos termos do art. 4º do mesmo Decreto.

5.3.2.2. Província de Free State

5.3.2.2.a) Incentivos locais (*Local Incentives*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou cópia do sítio eletrônico da Free State Development Corporation (FDC).

Por meio deste programa, o FDC aponta alguns incentivos oferecidos pelo governo da província de Free State. No tocante a bens imóveis, o governo compromete-se a: i) proporcionar terrenos ao setor industrial abaixo do preço de mercado; ii) auxiliar na construção de complexos industriais, iii) oferecer juros subsidiados para a instalação de infraestrutura básica; iv) oferecer taxas mais baixas para inspeções e aprovações de construções, entre outros. Também estão previstos incentivos relacionados a serviços municipais, tais como: i) taxas baixas de conexão para abastecimento de água e luz; ii) juros baixos para a construção e instalação de estações de energia elétrica; iii) fornecimento de água e luz a preço de custo.

(Fls. 48 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Ainda, outro documento do FDC afirma que 70% da produção industrial se concentram no norte da província de Free State, considerado o maior polo químico do hemisfério sul e onde se encontra a planta de Sasolburg.

Com base nestas informações, foram considerados suficientes os indícios de que os incentivos listados por este programa se configuram em contribuição financeira do Governo de Free State, compreendendo tanto transferências diretas de fundos como o não recolhimento de receitas públicas devidas, consoante alíneas “a” e “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Ademais, os aportes de capital, os empréstimos subsidiados e as isenções fiscais deferem benefício às empresas participantes. Nesse sentido, considerou-se que as vantagens concedidas sob este regime são classificadas como subsídios, nos termos do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Ainda, devido à predominância de indústrias de mineração e químico/petroquímico na província de Free State, concluiu-se que o subsídio é específico de fato, nos termos do § 3º do art. 6º do mesmo Decreto, pelo uso predominante do subsídio por determinadas empresas, mesmo que não se possa, para fins e abertura da investigação, determinar quais empresas foram beneficiadas por este programa.

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

5.3.2.2.b) Financiamento de negócios (*Business Finance/Loans*)

Não há legislação específica que trate deste programa. Para fins de comprovação do referido programa, a peticionária apresentou cópia do sítio eletrônico da Free State Development Corporation (FDC).

O Programa de financiamento de negócios tem por objetivo financiar projetos a taxas altamente competitivas que impactem positivamente a economia da província e tragam desenvolvimento à região. Os projetos aptos a solicitar tais empréstimos são os projetos de instalação, expansão ou transição de empresas. Uma das vantagens do financiamento oferecido é que, embora seja desejável que a empresa solicitante dê como garantia 100% do valor do projeto, o FDC opera em conjunto com os bancos da África do Sul para que a garantia mínima fique entre 40% e 65%, dependendo do produto, do valor total, da viabilidade e do risco do projeto. Pressupõe-se, na ausência de maiores informações, que o governo compartilha a garantia devida pelo beneficiário.

Os indícios apontam a existência de subsídio conforme preconiza a alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que há transferência direta de fundos via empréstimos ou potenciais transferências diretas de fundos ou obrigações por meio de garantias de empréstimos pelo governo da província de Free State à empresa participante do programa, caracterizando um benefício econômico em detrimento de suas concorrentes por meio das taxas de juros subsidiadas e do compartilhamento das garantias.

O setor industrial e químico é considerado pelo FDC como setor chave e identificado como sendo de grande potencial de crescimento. Ainda, convém lembrar que a indústria petroquímica contribui majoritariamente para a produção industrial da província. Nesse sentido, pode-se inferir que, para fins de abertura da investigação, há uso predominante de um programa de subsídios por determinadas empresas, conforme preconiza o § 3º do art. 6º do mesmo Decreto, mesmo que não se possa, para fins e abertura da investigação, determinar quais empresas foram beneficiadas por este programa.

(Fls. 49 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Portanto, para fins de abertura da investigação, considerou-se o programa em questão como um subsídio acionável, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, conforme preconiza o art. 5º do mesmo diploma legal.

6. Das importações e do consumo nacional aparente

Neste item, serão analisadas as importações brasileiras e o consumo nacional aparente de resina de polipropileno. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 2º do art. 35 do Decreto nº 1.751, de 1995. Assim, para efeito da análise relativa à determinação da abertura da investigação, considerou-se o período de abril de 2007 a março de 2012, tendo sido dividido da seguinte forma: P1 – abril de 2007 a março de 2008; P2 – abril de 2008 a março de 2009; P3 – abril de 2009 a março de 2010; P4 – abril de 2010 a março de 2011; e P5 – abril de 2011 a março de 2012.

6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de resina de polipropileno importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados detalhados de importação dos itens 3902.10.20 e 3902.30.00 da NCM/SH, fornecidos pela RFB.

Estes dados foram depurados com o objetivo de excluir as importações que não se referiam ao produto objeto do pleito, por meio da análise da descrição detalhada das mercadorias informadas nas Declarações de Importação. Dessa maneira, inicialmente foram excluídas as importações de produto copolímero randômico de polipropileno de alto peso molecular e alta viscosidade, empregado na produção de tubos para água quente de PP (tubos PPR), conforme apresentado no item 3.1 deste Parecer.

Além do copolímero especificado, também foram excluídas as importações dos seguintes produtos: (i) copolímero randômico de uso específico, com baixa temperatura inicial de selagem (SIT), ou seja, até 110º C medidos pelo método ASTM F 88 (*Standard Test Method for Seal Strength of Flexible Barrier Materials*), considerando uma força de selagem mínima de 0,5 N; (ii) copolímero destinado à cimentação petrolífera; e (iii) resinas de polipropileno metalocênicas. Esses três itens haviam sido excluídos do escopo da investigação e posterior aplicação de medida antidumping às importações de resinas de polipropileno originárias dos Estados Unidos, objeto da Resolução CAMEX nº 86, de 2010.

O copolímero randômico de uso específico com baixa temperatura inicial de selagem fora excluído do escopo da citada investigação desde a abertura, por não ser produzido pela indústria doméstica. Já o copolímero destinado à cimentação petrolífera, embora seja um tipo de copolímero de polipropileno, possui usos e aplicações distintos daquele do produto investigado, sendo destinado a nicho específico de mercado e não sendo comercializado na condição de composto químico isolado. A exclusão atendeu a pleitos apresentados pelos importadores no decorrer da investigação.

As resinas de polipropileno metalocênicas, por sua vez, foram excluídas do escopo de aplicação da medida antidumping imposta, em razão de recurso administrativo interposto por empresa importadora. O processo de polimerização da resina de polipropileno em questão incluiria a utilização de catalisadores metalocênicos, resultando em uma resina com determinadas características físicas que impediriam a sua substituição pelo produto investigado ou pelo similar nacional.

Cabe destacar que a investigação citada ainda desconsiderou as importações de copolímero de estireno contendo bloco triplo estrelado, uma vez que a matéria-prima desse composto seria o estireno,

constituindo-se em produto diverso do investigado. No período em análise no presente parecer, no entanto, não foram identificadas importações desse tipo de copolímero.

Em que pese a metodologia adotada, contudo, ainda restaram importações cujas descrições constantes nos dados fornecidos pela RFB não permitiram concluir se o produto importado era ou não resina de polipropileno objeto do pleito. Para fins de abertura da investigação, os volumes e valores que não puderam ser claramente identificados como produto objeto de análise foram excluídos dos dados de importação.

A título de exemplo, foram excluídos das estatísticas os produtos identificados como compostos antichamas, aditivos antibloqueio, polipropileno modificado, poliolefina clorada, dentre outros. Registre-se que as informações obtidas nos sítios eletrônicos das empresas exportadoras de resinas de polipropileno para o Brasil, especialmente as fichas técnicas dos produtos, foram também consideradas na depuração dos dados. De qualquer maneira, o volume de importações excluído das estatísticas, de P1 a P5, alcançou [CONFIDENCIAL] toneladas, representando menos de 1% do volume total importado nos itens da NCM em análise.

6.1.1. Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de resina de polipropileno no período de análise de dano à indústria doméstica:

Importações (em número-índice)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100	131	68	121	281
África do Sul	100	2.018	1.738	3.325	5.227
Total em análise	100	211	139	257	489
Coreia do Sul	100	401	543	1.141	2.115
Argentina	100	90	110	132	90
Colômbia	100	110	130	165	180
Arábia Saudita	-	100	294	795	826
Tailândia	100	105.000	252.909	1.217.500	4.921.818
Bélgica	100	69	110	123	115
Espanha	100	599	462	764	1.270
EUA	100	100	67	28	5
França	100	121	140	69	28
Outros	100	106	68	62	99
Total exceto em análise	100	107	104	116	127
Total Geral	100	119	108	132	167

Observou-se que, em P1, os Estados Unidos da América eram o principal fornecedor ao Brasil de resinas de polipropileno, seguido da Argentina, Índia e Colômbia. Cabe destacar que as exportações para o Brasil originárias tanto da África do Sul não eram relevantes em P1.

Dado o crescimento significativo, tanto em valores absolutos, como relativos, das importações originárias da Coreia do Sul, da Índia e da África do Sul, esses países se tornaram, nessa ordem, os maiores fornecedores ao Brasil em P5.

As importações originárias dos EUA retrocederam ao longo do período considerado. Já as importações originárias da Argentina apresentaram oscilação e por fim declinaram, se considerados P1 e P5. As importações originárias da Colômbia aumentaram ao longo de P1 a P5. Cabe destacar o

(Fls. 51 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

crescimento das importações originárias da Tailândia, que partindo do [CONFIDENCIAL], em P1, alcançaram [CONFIDENCIAL] toneladas em P5. Também os volumes originários da Coreia do Sul apresentaram crescimento importante durante o período de análise, constituindo-se na principal origem fornecedora ao Brasil em P5, com volume semelhante ao importado da Índia.

Variação (em %)					
	P1/P2	P2/P3	P3/P4	P4/P5	P1/P5
Índia	31,1	-47,9	77,6	131,1	180,5
África do Sul	1.917,8	-13,9	91,3	57,2	5.127,2
Total em análise	110,7	-34,1	84,8	90,7	389,3
Coreia do Sul	301,0	35,5	109,9	85,4	2.015,3
Argentina	-10,2	22,8	20,1	-31,6	-9,5
Colômbia	10,4	18,0	26,6	9,0	79,7
Arábia Saudita	-	194,3	170,2	3,9	725,9
Tailândia	102.870,3	140,9	381,4	304,3	4.826.578,2
Bélgica	-31,3	60,6	11,2	-6,5	14,6
Espanha	499,0	-22,8	65,1	66,2	1.169,6
EUA	0,4	-33,5	-58,3	-81,5	-94,8
França	21,4	15,2	-50,7	-59,5	-72,1
Outros	5,8	-35,3	-9,9	60,5	-1,0
Total exceto em análise	7,2	-2,9	11,6	9,2	26,8
Total Geral	18,7	-9,1	22,1	26,9	67,2

* Os dados da Arábia Saudita tem por base P2.

O volume das importações de resina de polipropileno das origens sob análise aumentou 110,7% de P1 para P2, caiu 34,1%, de P2 para P3, subiu 84,8%, de P3 para P4 e aumentou 90,7%, de P4 para P5. O resultado acumulado, de P1 a P5, foi equivalente a uma elevação de 389,3%.

Já o volume importado de outras origens aumentou 7,2% de P1 para P2, caiu 2,9%, de P2 para P3, subiu 11,6%, de P3 para P4, e subiu novamente 9,2%, de P4 para P5. O resultado acumulado, de P1 a P5, foi uma equivalente a um aumento de 26,8%.

Participação no Total (em %)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	10,7	11,8	6,8	9,8	17,9
África do Sul	0,5	8,0	7,6	11,9	14,7
Total em análise	11,1	19,8	14,3	21,7	32,6
Coreia do Sul	1,4	4,8	7,2	12,3	18,0
Argentina	21,2	16,0	21,7	21,3	11,5
Colômbia	10,6	9,9	12,8	13,3	11,4
Arábia Saudita	0,0	1,2	3,9	8,7	7,1%
Tailândia	0,0	0,1	0,3	1,3	4,1
Bélgica	4,9	2,8	5,0	4,6	3,4
Espanha	0,3	1,5	1,3	1,8	2,3
EUA	33,9	28,7	21,0	7,2	1,0
França	3,0	3,1	3,9	1,6	0,5
Outros	13,5	12,0	8,5	6,3	8,0
Total exceto em análise	88,9	80,2	85,7	78,3	67,4
Total Geral	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(Fls. 52 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Em relação à participação no volume total importado, observou-se que as importações de resina de polipropileno das origens sob análise passaram de 11,1%, em P1, para 32,6%, em P5. Importa destacar o incremento na participação das importações originárias da África do Sul, que partindo de 0,5%, respectivamente, em P1, passaram a representar 14,7% do total em P5. A participação das importações originárias da Índia aumentou de 10,7%, em P1, para 17,9%, em P5.

Cabe ressaltar que a participação das importações originárias da Argentina caiu de 21,2%, em P1, para 11,5%, em P5. A participação das importações originárias da Colômbia apresentou aumento pouco expressivo, passando de 10,6% para 11,4% no mesmo período. A participação das importações originárias dos EUA recuou de 33,9%, em P1, para 1%, em P5, enquanto a participação daquelas originárias da Tailândia passou de 0% para 4,1% na mesma comparação.

6.1.2. Do valor e do preço das importações

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

Valor das Importações (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100	159	54	118	329
África do Sul	100	2.269	1.445	3.338	6.044
Total em análise	100	249	114	256	573
Coreia do Sul	100	337	445	1.118	2.359
Argentina	100	98	87	128	105
Colômbia	100	131	115	185	229
Arábia Saudita		100	315	1.061	1.330
Tailândia	100	4.320	5.967	36.630	169.885
Bélgica	100	70	92	120	127
Espanha	100	641	381	685	1.214
EUA	100	110	56	32	8
França	100	139	110	65	33
Outros	100	113	73	71	118
Total exceto em análise	100	115	89	120	150
Total Geral	100	129	91	134	192

Variação – CIF (em %)

	P1/P2	P2/P3	P3/P4	P4/P5	P1/P5
Índia	58,6	-65,7	116,6	178,7	228,5
África do Sul	2.168,7	-36,3	131,0	81,1	5.943,5
Total em análise	148,9	-54,2	124,4	124,2	473,0
Coreia do Sul	236,7	32,2	151,2	111,0	2.259,0
Argentina	-2,2	-11,5	48,1	-17,9	5,3
Colômbia	31,4	-12,4	60,6	23,7	128,9
Arábia Saudita	-	214,9	237,0	25,4	1.230,1
Tailândia	4.218,6	38,1	513,9	363,8	169.726,7
Bélgica	-29,8	31,5	30,2	5,5	26,9
Espanha	541,3	-40,6	80,0	77,1	1.113,6
EUA	10,2	-49,3	-42,4	-73,7	-91,5
França	38,8	-21,0	-40,8	-49,1	-66,9
Outros	12,8	-35,6	-1,5	65,7	18,4
Total exceto em análise	15,3	-23,2	35,7	24,6	49,8

(Fls. 53 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Total Geral	28,6	-29,2	46,7	43,5	92,0
--------------------	-------------	--------------	-------------	-------------	-------------

Os valores importados pelo Brasil das origens analisadas apresentaram crescimento quando analisado o período de dano, ou seja, de abril de 2007 a março de 2012. As elevações dos valores importados da Índia e da África do Sul foram, respectivamente, 228,52% e 5.943,52%.

Com relação aos valores das demais importações, cabe destacar o aumento daquelas originárias da Coreia do Sul, que alcançou 2.259%, e da Tailândia, que chegou a 169.726,7%, sempre considerando o período de P1 a P5. Entretanto, no tocante à Tailândia, apesar de este crescimento ter sido superior ao de todos os demais fornecedores, o volume importado não foi representativo, tendo atingido 4,1% do total, como já apontado neste parecer.

Em termos de valor CIF, as importações totais apresentaram variação ao longo do período sob análise. Houve elevação de 28,6%, de P1 para P2 e queda de 29,2% de P2 para P3; na sequência, foram observadas elevações de 46,7%, de P3 para P4, e de 43,5%, de P4 para P5. Desta forma, o crescimento acumulado foi equivalente a 92%, de P1 a P5.

Participação – CIF (em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	9,5	11,8	5,7	8,4	16,3
África do Sul	0,4	7,5	6,8	10,6	13,4
Total em análise	10,0	19,3	12,5	19,0	29,7
Coreia do Sul	1,4	3,6	6,7	11,5	16,9
Argentina	22,8	17,4	21,7	21,9	12,5
Colômbia	10,4	10,6	13,1	14,4	12,4
Arábia Saudita	-	0,7	3,3	7,6	6,6
Tailândia	-	0,2	0,3	1,2	4,0
Bélgica	5,7	3,1	5,8	5,1	3,8
Espanha	0,4	1,8	1,5	1,9	2,3
EUA	30,1	25,8	18,5	7,2	1,3
França	3,2	3,5	3,9	1,6	0,6
Outros	16,0	14,0	12,7	8,6	9,9
Total exceto em análise	90,0	80,7	87,5	81,0	70,3
Total Geral	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A participação, em termos de valor CIF, das importações sob análise aumentou de 10%, em P1, para 29,7%, em P5, com destaque para as da África do Sul, que passaram a representar 13,4% do total importado em P5.

A tabela a seguir apresenta o preço CIF, em dólares estadunidenses por tonelada.

(Fls. 54 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Preço das Importações (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100	121	80	97	117
África do Sul	100	112	83	100	116
Total em análise	100	118	82	100	117
Coreia do Sul	100	84	82	98	112
Argentina	100	109	78	97	116
Colômbia	100	119	88	112	127
Arábia Saudita		100	107	133	161
Tailândia	100	4	2	3	4
Bélgica	100	102	84	98	111
Espanha	100	107	82	90	96
EUA	100	110	84	115	164
França	100	114	78	94	119
Outros	100	107	106	116	120
Total exceto em análise	100	108	85	104	118
Total Geral	100	108	84	101	115

*Em P1, foi identificada somente uma importação oriunda da Tailândia, em pequena quantidade (0,22 ton); por esse motivo, o preço CIF dessa origem discrepa dos demais preços observados no período.

Observou-se que, em P1, o preço CIF médio por tonelada das importações sob análise só não eram inferiores aos preços médios verificados nas importações estadunidenses. Ao longo do período considerado, houve instabilidade nos preços, mas, em P5, os preços médios das origens sob análise eram os mais baixos, dentre todos os fornecedores.

Variação (em %)

	P1/P2	P2/P3	P3/P4	P4/P5	P1/P5
Índia	21,0	-34,2	21,9	20,6	17,1
África do Sul	12,4	-26,0	20,7	15,2	15,6
Total em análise	18,1	-30,5	21,4	17,6	17,1
Coreia do Sul	-16,0	-2,5	19,7	13,8	11,5
Argentina	8,9	-27,9	23,3	20,1	16,3
Colômbia	19,1	-25,7	26,8	13,5	27,3
Arábia Saudita	-	7,0	24,7	20,7	61,1
Tailândia	-95,8	-42,7	27,5	14,7	-96,5
Bélgica	2,3	-18,1	17,1	12,9	10,7
Espanha	7,1	-23,1	9,0	6,5	-4,4
EUA	9,7	-23,7	37,9	42,3	64,1
França	14,3	-31,4	20,2	25,7	18,5
Outros	6,6	-0,4	9,2	3,2	19,7
Total exceto em análise	7,6	-20,9	21,6	14,1	18,1
Total Geral	8,4	-22,1	20,2	13,1	14,8

Observou-se que os preços médios verificados nas importações originárias dos países sob análise aumentaram 18,1% de P1 para P2, caíram 30,5% de P2 para P3, subiram 21,4% de P3 para P4 e se elevaram em 17,6% de P4 para P5. Deste modo, o resultado acumulado foi um aumento equivalente a 17,1%, de P1 a P5.

(Fls. 55 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das demais importações de resina de polipropileno aumentou 7,6%, de P1 para P2, caiu 20,9%, de P2 para P3; avançou 21,6%, de P3 para P4, e avançou outros 14,1%, de P4 para P5. Com efeito, o resultado acumulado foi equivalente a um aumento de 18,1% de P1 a P5.

6.2. Do consumo nacional aparente - CNA

Para dimensionar o CNA de resina de polipropileno, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela peticionária, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Consumo Nacional Aparente (em número-índice)

Período	Vendas Internas	Importações Origens sob Análise	Importações Outros Países	CNA
P1	100	100	100	100
P2	94	211	107	97
P3	112	139	104	111
P4	116	257	116	118
P5	112	489	127	119

Observou-se que o CNA decresceu 2,7%, de P1 para P2, e aumentou sucessivamente 14,5%, de P2 para P3; 5,7%, de P3 para P4; e se manteve praticamente inalterado de P4 para P5, com elevação de 0,9%. Considerado todo o período de análise, de P1 a P5, o CNA apresentou variação positiva equivalente a 18,9%.

Variação do Consumo Nacional Aparente (em %)

Período	Vendas da Indústria Doméstica	Importações Origens Analisadas	Importações Outros Países	CNA
P1/P2	-5,8%	110,7%	7,2%	-2,7%
P2/P3	18,9%	-34,1%	-2,9%	14,5%
P3/P4	3,4%	84,8%	11,6%	5,7%
P4/P5	-3,4%	90,7%	9,2%	0,9%
P1/P5	11,8%	389,3%	26,8%	18,8%

As importações originárias das origens sob análise apresentaram elevação ao longo de todo o período sob análise, com exceção de P3, sendo que o avanço acumulado foi de 389,3% de P1 a P5.

As demais importações apresentaram movimento semelhante, porém com menor magnitude, culminando em aumento equivalente a 26,8%, de P1 a P5.

Portanto, o aumento acumulado no CNA foi decorrente do aumento verificado tanto nas vendas da indústria doméstica quanto nas importações, seja das origens sob análise, seja das demais origens.

6.3. Da participação das importações sob análise no CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das importações sob análise no CNA de resina de polipropileno.

Participação das Importações no CNA (%)

Período	Vendas Indústria Doméstica	Importações Origens sob análise	Importações Outros Países
P1	87,2	1,4	11,4
P2	84,4	3,1	12,5
P3	87,6	1,8	10,6
P4	85,7	3,1	11,2
P5	82,0	5,9	12,1

Observou-se que a participação das importações sob análise no CNA aumentou 1,7 pontos percentuais (p.p.), de P1 para P2, retrocedeu 1,3 p.p., de P2 para P3, voltou a aumentar 1,3 p.p., de P3 para P4, e outros 2,8 p.p., de P4 para P5. Considerando todo o período de análise, a participação das importações sob análise aumentou 4,4 p.p.

Já a participação das demais importações no consumo nacional aparente não sofreu alteração significativa, dado que o aumento acumulado, de P1 a P5, foi equivalente a 0,8 p.p.

6.4. Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações sob análise e a produção nacional de resina de polipropileno:

Importações sob Análise e Produção Nacional (em número-índice)

Período	Produção Nacional (t) (A)	Importações sob Análise (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100	100	100
P2	97	211	223
P3	121	139	115
P4	124	257	215
P5	123	489	408

Observou-se que a relação entre as importações sob análise e a produção nacional de resina de polipropileno aumentou 1,6 p.p. de P1 para P2, reduziu 1,4 p.p. de P2 para P3, voltando a aumentar 1,2 p.p. de P3 para P4 e 2,6 p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de 1,3% em P1, passou a 5,3% em P5, representando aumento acumulado de 4 p.p.

6.5. Da conclusão sobre as importações

No período de análise da existência de indícios de dano à indústria doméstica, as importações alegadamente objeto de subsídios acionáveis cresceram significativamente: a) em termos absolutos, tendo passado de [CONFIDENCIAL] t de resina de polipropileno em P1 para [CONFIDENCIAL] t em P5, o que equivale a um aumento de 389,3%; b) em relação ao CNA, pois em P1 tais importações alcançaram 1,4% deste, ao passo que, em P5, atingiram 5,9%; e c) em relação à produção nacional, pois, em P1, representavam 1,3% desta produção, e em P5 já correspondiam a 5,3% do volume total produzido no país.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações alegadamente objeto de subsídios acionáveis, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao mercado no Brasil.

(Fls. 57 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Constatou-se, igualmente, que o preço médio das importações sob análise foi inferior ao preço médio das demais importações.

7. Do alegado dano à indústria doméstica

De acordo com o disposto no art. 21 do Decreto nº 1.751, de 1995, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações alegadamente objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no conseqüente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

7.1. Dos indicadores da indústria doméstica

De acordo com o previsto no art. 24 do Decreto nº 1.751, de 1995, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de resina de polipropileno (PP), em sua forma homopolímero (PP HOMO) e forma copolímero (PP COPO). Dessa forma, os indicadores considerados neste parecer refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

7.1.1. Do volume de vendas

As vendas da indústria doméstica desenvolveram-se conforme a tabela a seguir.

Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice)

Período	Vendas Totais	Vendas no Mercado Interno	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo	Participação no Total (%)
P1	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	96,06	94,19	98,06	104,94	109,20
P3	120,77	111,95	92,62	162,54	135,06
P4	123,68	115,71	93,46	161,43	131,03
P5	124,88	111,75	89,47	187,07	150,00

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno diminuiu 5,8% de P1 para P2, aumentou 18,9% de P2 para P3 e voltou a elevar-se em 3,4% de P3 para P4, decrescendo 3,4% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno teve aumento de 11,8%.

O volume de vendas para o mercado externo aumentou de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente, 4,9% e 54,9%. Contudo, verificou-se decréscimo de P3 para P4, da ordem de 0,7%. De P4 para P5 novo aumento foi verificado, de 15,9%. Considerando-se os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo apresentou aumento de 87,1%.

Já o volume total de vendas diminuiu 3,9% de P1 para P2, aumentou 25,7% de P2 para P3 e voltou a elevar-se em 2,4% de P3 para P4 e 1% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume total de vendas da indústria doméstica teve aumento de 24,9%.

7.1.2. Da participação das vendas no consumo nacional aparente

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

	Vendas no Mercado Interno	CNA	Participação (%)
P1	100,00	100,00	100,00
P2	94,19	97,33	96,79
P3	111,95	111,44	100,46
P4	115,71	117,77	98,28
P5	111,75	118,85	94,04

A participação das vendas da indústria doméstica no CNA de resina de polipropileno diminuiu 2,8 p.p. em P2, em relação ao primeiro período de análise, e aumentou 3,2 p.p. de P2 para P3. Já no período de P3 para P4, verificou-se nova redução da participação das vendas da indústria doméstica no CNA, de 1,9 p.p., continuando a decrescer 3,7 p.p. de P4 para P5. Assim, a participação das vendas da indústria doméstica no CNA diminuiu 5,2 p.p. de P1 para P5.

Ficou constatado que, de P4 para P5, a queda das vendas da indústria doméstica no mercado interno (3,4%) foi concomitante ao aumento do CNA (0,9%), resultando em diminuição do *market share* da indústria doméstica.

Ao se comparar P1 com P5, observou-se que, tanto as vendas da indústria doméstica quanto o consumo nacional aparente apresentaram aumento de, respectivamente, 11,8% e 18,8%. Tal fato, embora denote aumento em termos absolutos nas vendas da peticionária, consolida o quadro de que, ao se comparar todos os cinco períodos, ficou evidenciada tendência de perda de participação da indústria doméstica no mercado nacional.

7.1.3. Do volume de vendas

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 (em número-índice)

	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção Produto Similar	Grau de ocupação (%)
P1	100,00	100,00	100,00
P2	123,23	97,26	78,95
P3	134,28	120,62	89,80
P4	135,22	123,96	91,67
P5	134,85	123,29	91,45

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica diminuiu 2,7% de P1 para P2, aumentando 24% de P2 para P3. Em seguida, de P3 para P4, o volume de produção teve novo aumento, agora da ordem de 2,8%, voltando a cair de P4 para P5, 0,5%. Ao se considerar os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica elevou-se 23,3%.

O grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu de P1 para P2 na ordem de 19,2 p.p., aumentando 9,9 p.p. de P2 para P3, 1,7 p.p. de P3 para P4. De P4 para P5, manteve-se praticamente estável, com pequena redução, de 0,2 p.p.

(Fls. 59 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

Observou-se que a queda do grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica, ao se considerar os extremos da série, não possui correlação direta com a fabricação do produto similar, vez que este apresentou elevação de 23,2% no período P1-P5. Isso não obstante, deve ser observado que a elevação da capacidade instalada ao longo do período considerado esteve em consonância com o aumento do CNA e das vendas externas da indústria doméstica.

7.1.4. Do estoque

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

Estoque Final (em número-índice)						
Período	Estoque inicial	Produção	Vendas Internas	Vendas Externas	Outras Entradas / Saídas	Estoque Final
P1	100,00	100,00	100,00	100,00	100	100,00
P2	105,68	97,26	94,19	104,94	-3.711,32	108,43
P3	114,58	120,62	111,95	162,54	-4.734,81	98,87
P4	104,48	123,96	115,71	161,43	961,11	111,31
P5	117,63	123,29	111,75	187,07	6.018,12	116,16

O volume do estoque final de resina de polipropileno da indústria doméstica apresentou aumento sucessivo nos períodos analisados, à exceção de P3: aumentou de P1 para P2, 8,4%, decresceu 8,8% de P2 para P3, voltando a aumentar de P3 para P4, 12,6%, e 4,4% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 16,2%.

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

Relação Estoque Final/Produção (em número-índice)			
	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100,00	100,00	100,00
P2	108,43	97,26	110,84
P3	98,87	120,62	81,93
P4	111,31	123,96	89,16
P5	116,16	123,29	93,98

A relação estoque final/produção aumentou 0,9 p.p. de P1 para P2, reduziu 2,4 p.p. de P2 para P3, voltando a aumentar 0,6 p.p. de P3 para P4, assim como também 0,4 p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção decresceu 0,5 p.p.

7.1.5. Da receita líquida

De acordo com o informado nas informações complementares à petição de abertura, os valores das receitas líquidas obtidas pela indústria doméstica no mercado interno estão deduzidos dos valores de fretes e seguros incorridos nessas vendas.

(Fls. 60 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, os valores correntes foram corrigidos com base no Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna – IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas.

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

Receita Líquida (em número-índice)

	Receita Total Valor	Mercado Interno		Mercado Externo	
		Valor	(%)	Valor	(%)
P1	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
P2	83,65	84,59	101,16	77,82	92,81
P3	84,85	82,49	97,21	99,45	117,27
P4	93,23	87,59	93,96	128,19	137,41
P5	90,65	82,27	90,71	142,60	157,55

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu em todos os períodos, à exceção de P4. As reduções alcançaram 15,4% de P1 para P2 e 2,5% de P2 para P3. De P3 para P4, houve aumento de 6,2%, seguido de nova redução de P4 para P5, da ordem de 6,1%. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 17,7%.

Já a receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu de P1 para P2, recuperando-se nos períodos seguintes. Em P2, a redução alcançou 22,2%, apresentando posteriormente, aumentos em P3, de 27,8%, em P4, de 28,9%, e em P5, de 11,2%, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a receita líquida com as vendas no mercado externo acumulou aumento de 42,6%.

A receita total diminuiu 16,4% de P1 para P2, mas aumentou nos períodos seguintes: 1,4% de P2 para P3 e 9,9% de P3 para P4. Em P5 a receita voltou a diminuir, 2,8% em relação a P4. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida total diminuiu 9,4%.

Embora a participação da receita líquida obtida no mercado interno em relação à receita líquida total tenha apresentado moderada retração, as vendas no mercado interno foram responsáveis pela parcela majoritária do faturamento da indústria doméstica. Mesmo em P5, período de menor participação da receita líquida no mercado interno na receita líquida total, essas vendas ainda corresponderam a [CONFIDENCIAL]% do total vendido.

7.1.6. Do volume de vendas

Os preços médios ponderados de venda, nos mercados interno e externo foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas.

(Fls. 61 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (em número-índice)

	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,00	100,00
P2	89,81	74,16
P3	73,69	61,18
P4	75,69	79,41
P5	73,62	76,22

Observou-se que o preço médio da resina de polipropileno objeto de análise vendida no mercado interno diminuiu em todos os períodos, salvo P4. Houve reduções de 10,2% de P1 pra P2 e 18,0% de P2 para P3, aumentando 2,7% de P3 para P4 e voltando a cair de P4 para P5, 2,7%. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 26,4%.

O mesmo movimento foi observado nos preços médios do produto vendido no mercado externo. O preço médio diminuiu 25,8% em P2 e 17,5% em P3, aumentou 29,8% em P4 e caiu novamente em P5, 4%, sempre em relação ao período anterior. De P1 para P5 o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado externo diminuiu 23,8%.

7.1.7. Do custo de produção

A tabela a seguir apresenta o custo de produção associado à fabricação de resina de polipropileno pela indústria doméstica, incluindo a produção destinada ao mercado externo. Registre-se que a petionária informou o custo de produção da quantidade total vendida em cada período.

Custo de Produção - (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Matéria Prima	100,00	89,37	69,22	77,84	84,10
Outros insumos	100,00	89,56	87,16	65,38	57,26
Utilidades	100,00	114,66	118,53	131,42	142,06
Outros custos variáveis	100,00	117,46	115,27	122,05	136,45
Mão de Obra Direta	100,00	111,32	100,59	96,17	86,74
Depreciação	100,00	110,29	113,38	89,69	69,28
Outros custos fixos	100,00	74,66	73,24	45,39	51,91
Custo de Manufatura	100,00	90,64	73,21	78,50	83,39

Verificou-se que o custo de produção por tonelada do produto diminuiu entre P1 e P3, passando a elevar-se em P4 e P5. Houve redução de 9,4% em P2, de 19,2% em P3, e aumento de 7,2% em P4 e de 6,2% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar os extremos do período de análise, o custo de produção reduziu-se em 16,6%.

7.1.8. Da relação entre o custo de produção e o preço

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

Participação do Custo no Preço de Venda (em número-índice)

	Preço de Venda no Mercado Interno	Custo de Produção	Relação (%)
P1	100,00	100,00	[CONF.]
P2	89,81	90,64	[CONF.]
P3	73,69	73,21	[CONF.]
P4	75,69	78,50	[CONF.]
P5	73,62	83,39	[CONF.]

Observou-se que a relação custo de produção/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. em P2, decrescendo no período subsequente, ou seja, P3, [CONFIDENCIAL] p.p. Em P4 e P5 verificaram-se aumentos de, respectivamente, [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a relação custo total/preço aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

7.1.9. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

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

Número de Empregados (em número índice)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,00	139,90	132,23	133,50	116,62
Administração	100,00	118,05	94,74	11,28	9,02
Vendas	100,00	155,88	179,41	167,65	147,06
Total	100,00	135,66	126,16	106,45	92,83

Verificou-se variação do número de empregados que atuam diretamente na linha de produção em todo o período de análise. Em P2, a quantidade aumentou 39,9%, em P3, reduziu 5,5%, voltando a aumentar 1% em P4; em P5, por outro lado, o número de empregados voltou a apresentar redução, de 12,6%, sempre em relação ao período anterior. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados ligados à produção aumentou 16,6%.

O número de empregos ligados à administração e às vendas apresentou a mesma tendência, muito embora em percentuais distintos. No tocante aos empregos relacionados à administração, verificou-se queda de P1 para P5. Em P2, o número de postos de trabalho ligados à administração aumentou 18%, reduzindo 19,7% em P3; 88,1% em P4, e 20% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período, de P1 para P5, o número de empregados ligados à administração diminuiu 91%.

Quando analisados os empregos ligados à área de vendas, novamente se verificaram variações positivas e negativas de P1 a P5. Em P2, o número de postos de trabalho ligados às vendas aumentou 55,9% e, em P3, 15,1%. Em P4 e P5 verificaram-se quedas de, respectivamente, 6,6% e 12,3%, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período, de P1 para P5, o número de empregados ligados à área de vendas apresentou elevação de 47%.

(Fls. 63 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

Produtividade por Empregado (em número índice)

Período	Produção (t)	Empregados ligados à produção	Produção (t) por empregado envolvido diretamente na produção
P1	100,00	100,00	100,00
P2	97,26	139,90	69,52
P3	120,62	132,23	91,23
P4	123,96	133,50	92,85
P5	123,29	116,62	105,71

A produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 30,5% de P1 para P2, aumentando 31,2% de P2 para P3. De P3 para P4 foi observado aumento, de 1,8%, seguido de nova elevação, de P4 para P5, de 13,9%. Assim, considerando-se todo o período de análise, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 5,7%.

Massa Salarial (em número índice)

Número de Empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	118,0	143,4	137,8	126,9
Administração	100,0	140,5	162,4	94,3	16,9
Vendas	100,0	94,4	122,4	124,7	99,0
Total	100,0	119,4	144,4	127,6	101,6

A massa salarial dos empregados da linha de produção apresentou aumento de 18% de P1 para P2. De P2 para P3, houve aumento de 21,5%. De P3 para P4 verificou-se redução de 3,9%, o que também ocorreu de P4 para P5, 7,9%. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados diretamente à linha de produção aumentou 26,9%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas, de P1 para P5, diminuiu cerca de 50,4%. De P1 para P2, tal variável aumentou 22,1% e, de P2 para P3, aumentou 20%. De P3 para P4 e de P4 para P5 houve redução da massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas de, respectivamente, 27,3% e 53,4%.

Já a massa salarial total, de P1 para P2, aumentou cerca de 19,4%. No período subsequente aumentou 21%. Ao se comparar P3 com P4 e P4 com P5, houve queda de, respectivamente, 11,7% e 20,3%.

7.1.10. Da demonstração de resultados e do lucro

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados, e as margens de lucro associadas, obtidos com a venda de resina de polipropileno no mercado interno, conforme informado pela petionária na petição.

A demonstração de resultados apresentada a seguir foi obtida considerando-se a receita operacional líquida de impostos e os custos dos produtos vendidos relacionados às vendas de resina de polipropileno, de fabricação das petionárias, no mercado interno. De acordo com a petionária, as despesas e receitas operacionais são alocadas por negócio, não sendo, conseqüentemente, rateadas. Por outro lado, o rateio das despesas e receitas financeiras foi feito com base no critério de rateio pela receita líquida.

Demonstração de Resultados (em número índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,00	84,59	82,49	87,59	82,27
CPV	100,00	89,21	86,30	95,64	95,68
Lucro Bruto	100,00	70,84	71,17	63,64	42,40
Despesas Operacionais	100,00	123,07	50,07	51,48	48,78
Despesas administrativas	100,00	72,28	70,15	74,16	57,52
Despesas vendas	100,00	89,78	82,19	49,03	63,17
Despesas (Receitas) financeiras	100,00	252,95	(31,60)	21,14	12,59
Outras despesas					
Lucro Operacional	100,00	32,38	86,71	72,59	37,69

Margens de Lucro (%)

Item	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]
Margem Operacional	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]	[CONF.]

O resultado bruto com a venda de resina de polipropileno no mercado interno decresceu de P1 a P5, à exceção de P3. De P1 para P2, houve uma variação negativa de 29,2%. Em P3, comparativamente a P2, o lucro bruto praticamente se manteve estável, com pequena elevação da ordem de 0,5%. De P3 para P4, houve nova redução, de 10,6%. De P4 para P5, observou-se nova redução no lucro bruto, da ordem de 33,4%. Ao se comparar os extremos da série (P1-P5), o resultado bruto obtido em P5, embora positivo, sofreu redução de cerca de 57,6%. De P4 a P5, a redução foi de 33,4%.

A margem bruta apresentou tendência declinante, ainda que tenha crescido de P2 para P3. De P1 para P2, a redução alcançou 4,1 p.p. De P2 para P3, o aumento atingiu 0,6 p.p. Já de P3 para P4 e de P4 para P5, houve reduções de, respectivamente, 3,4 p.p. e 5,3 p.p. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu 12,2 p.p. em relação a P1.

O resultado operacional obtido com a venda de resina de polipropileno no mercado interno apresentou comportamento similar. Em P2, comparativamente a P1, ficou evidenciada redução de 67,6%. No período consecutivo, P3, sempre em relação ao período imediatamente anterior, ocorreu elevação de 167,8%. Em P4 voltou-se a constatar redução do resultado operacional, da ordem de 16,3%. Finalmente, em P5, o resultado operacional caiu novamente, refletindo uma redução de 48,1% em comparação com P4. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional verificado em P5 foi 62,3% menor do que o observado em P1.

A margem operacional caiu 9,0 p.p. em P2, aumentou 9,7 p.p. em P3, reduzindo 3,2 p.p. em P4 e 5,4 p.p. em P5. Considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 decresceu 7,9 p.p. em relação a P1.

7.2. Da comparação entre o preço do produto importado e o da indústria doméstica

Conforme disposto no § 5º do art. 21 do Decreto nº 1.751, de 1995, o efeito do preço do produto importado alegadamente subsidiado sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos. Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, 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

(Fls. 65 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

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

A fim de se comparar o preço do produto importado da África do Sul e da Índia com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado, em reais corrigidos, do produto importado das origens sob análise no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre o faturamento líquido, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante período de análise.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens sob análise, foram considerados os preços de importação CIF médio ponderados, em reais, obtidos por meio dos dados detalhados de importação disponibilizados pela RFB. A esses preços foram adicionados: a) o Imposto de Importação (II), de 14%, considerando-se o valor unitário efetivamente pago em cada período analisado; b) o Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), de 25% sobre o valor do frete internacional; e c) os valores relativos às despesas de internação, no montante de R\$ 83,50/t em cada período, extraídos das informações constantes no Parecer DECOM nº 24, de 2010, referente à determinação final da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de resina de polipropileno (PP) originárias dos Estados Unidos da América, e de dano decorrente de tal prática.

Os preços internados das origens analisadas foram então corrigidos com base no IGP-DI e comparados com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação de cada origem. Essas subcotações, por fim, foram ponderadas com vistas a se obter o valor da subcotação ponderada das origens sob análise.

As tabelas a seguir demonstram os cálculos efetuados e os montantes de subcotação obtidos para cada período de análise de dano à indústria doméstica.

Subcotação do Preço das Importações da África do Sul (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100	109	78	89	101
Imposto de Importação (R\$/t)	100	100	78	87	100
AFRMM (R\$/t)	100	264	205	164	163
Despesas de internação (R\$/t)	100	100	100	100	100
CIF Internado (R\$/t)	100	108	79	89	101
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	100	98	71	74	79
Preço Ind. doméstica (R\$ corrigidos/t)	100	90	74	76	74
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	-20	113	100	3

Subcotação do Preço das Importações da Índia (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF (R\$/t)	100	125	81	92	108
Imposto de Importação (R\$/t)	100	127	78	96	104
AFRMM (R\$/t)	100	109	62	95	82
Despesas de internação (R\$/t)	100	100	100	100	100
CIF Internado (R\$/t)	100	124	81	93	107
CIF Internado (R\$ corrigidos/t)	100	112	73	77	84
Preço Ind. doméstica (R\$ corrigidos/t)	100	90	74	76	74
Subcotação (R\$ corrigidos/t)	100	-56	80	67	8

Subcotação Ponderada do Preço das Importações das Origens Analisadas (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Subcotação África do Sul (R\$ corrigidos/t)	100	-20	113	100	3
Exportações África do Sul (t)	100	2018	1738	3325	5227
Subcotação Índia (R\$ corrigidos/t)	100	-56	80	67	8
Exportações Índia (t)	100	131	68	121	281
Subcotação Ponderada (R\$ corrigidos/t)	100	-38	69	58	5

Da análise das tabelas anteriores, constatou-se que, com exceção de P2, o preço do produto importado das origens sob análise, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todo o período de análise de dano. Ademais, a queda do preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno durante o período completo (26,4%) caracteriza a ocorrência de depressão de preços. Isso explica em parte o fato de a subcotação encontrada em P5, período em que houve redução de 2,7% do preço em relação a P4, ter sido inferior àquelas dos anos anteriores. Em P5, constatou-se ainda a ocorrência de supressão de preços, pois, se por um lado houve elevação do custo de produção (6,2%), por outro, houve a já citada redução do preço médio.

Concluiu-se, portanto, que a indústria doméstica optou por reduzir seus preços para poder competir com as importações provenientes das origens analisadas, as quais apresentaram crescimento de 90,7% de P4 para P5 e de 389,3% de P1 para P5.

7.3. Da conclusão sobre o dano à indústria doméstica

Com base nessas informações, constatou-se que:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaram [CONFIDENCIAL] (+11,8%) em P5, em relação a P1, mas diminuíram [CONFIDENCIAL] de P4 para P5 (-3,4%);

b) a produção da indústria doméstica, no mesmo sentido, cresceu [CONFIDENCIAL] (+23,3%) em P5, em relação a P1, e declinou ligeiramente, [CONFIDENCIAL] (-0,5%), de P4 para P5. Apesar do aumento acumulado de produção, o grau de ocupação da capacidade instalada efetiva diminuiu 7,8 p.p. de P1 para P5, caindo também de P4 para P5, 0,2 p.p. Essas quedas, no entanto, estão relacionadas também com os aumentos identificados na capacidade instalada efetiva, que alcançaram 34,9% de P1 a P5, sofrendo diminuição de 0,3% de P4 para P5;

c) o estoque, em termos absolutos, elevou-se no período, sendo que, em P5, foi 16,2% maior quando comparado a P1, e 4,4% maior quando comparado a P4. A relação estoque final/produção oscilou no período: em P5 diminuiu 0,5 p.p. em relação a P1 e aumentou 0,4 p.p. em relação a P4;

d) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 7,2% menor quando comparado a P1 e 12,8% menor quando comparado a P4. Já a massa salarial total, em P5, aumentou 1,6% em relação a P1, mas diminuiu 20,3% em relação a P4;

e) o número de empregados ligados diretamente à produção, em P5, foi 16,6% maior quando comparado a P1, mas 12,6% menor quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados apresentou comportamento semelhante: em P5 aumentou 26,9% em relação a P1 e diminuiu 7,9% em relação a P4;

(Fls. 67 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

f) a produtividade por empregado ligado diretamente à produção, ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, aumentou 5,7%. Em se considerando P4, aumentou 13,9%;

g) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de resina de polipropileno no mercado interno decresceu 17,7% de P1 para P5, refletindo a redução de preço ocorrida no período, de 26,4%. De P4 para P5, a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 6,1%, ao passo que o preço da indústria doméstica declinou 2,7% no mesmo período;

h) o custo de produção diminuiu 16,6% de P1 para P5; porém, no último período (P4 para P5), este se elevou em 6,2%. Por outro lado, a relação custo de produção/preço de venda no mercado interno apresentou aumentos em P1-P5 e P4-P5 de, respectivamente, [CONFIDENCIAL] pp e [CONFIDENCIAL] pp.;

i) embora o custo de produção tenha apresentado redução acumulada ao longo do período de análise, a massa de lucro e a rentabilidade obtidas pela indústria doméstica no mercado interno foram negativamente afetadas pelo declínio dos preços e da receita líquida. Embora não tenha havido prejuízo em nenhum dos períodos, o resultado bruto verificado em P5 diminuiu 57,6% em relação ao observado em P1, e foi 33,4% menor que aquele obtido em P4. A margem bruta obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1, e [CONFIDENCIAL] p.p em relação a P4;

j) o resultado operacional verificado em P5 foi 62,3% menor do que o observado em P1, e 48,1% menor do que o obtido em P4. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1 e, de P4 para P5, a margem operacional recuou [CONFIDENCIAL] p.p.

Os indicadores da indústria doméstica refletiram o contexto da investigação e posterior aplicação de medida antidumping às exportações estadunidenses do produto sob análise. A investigação foi iniciada em P3, e a medida foi aplicada em P4. É nítido, no estudo dos indicadores, que a indústria doméstica apresentou indícios de recuperação nesses dois períodos – especialmente em P4 -, seguidos por novo declínio em P5.

Dessa maneira, tendo em conta a deterioração de alguns indicadores da indústria doméstica no último período de análise, em relação a P1, mas principalmente em relação a P4, pôde-se concluir pela existência de indícios de dano à indústria doméstica no período analisado.

8. Do nexo causal

O art. 22 do Decreto nº 1.751, de 1995, estabelece a necessidade de demonstrar o nexo causal entre as importações do produto alegadamente subsidiado e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações alegadamente subsidiadas que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

8.1. Do impacto das importações sob análise sobre a indústria doméstica

Verificou-se que, em P5, o volume das importações de resina de polipropileno alegadamente subsidiadas aumentou 389,3% em relação a P1. De P4 para P5, o volume aumentou 90,7%. Com isso,

(Fls. 68 da Circular SECEX nº 16, 25/03/2013).

essas importações, que alcançavam 1,4% do consumo nacional aparente em P1, aumentaram sua participação em P4 e P5 para 3,1% e 5,9%, respectivamente.

O volume de venda da indústria doméstica no mercado interno em P5 aumentou 11,8% em relação a P1 e, de P4 para P5, esse volume de venda diminuiu cerca de 3,4%. Como consequência, o volume de venda da indústria doméstica, que atendia a 87,2% do consumo nacional aparente em P1, diminuiu sua participação em P4 e P5 para 85,7% e 82%, respectivamente.

A elevação do volume das importações em P5 e a consequente queda do volume de venda da indústria doméstica no mercado interno, no mesmo período, acabaram por impactar diretamente a produção nacional de resina de polipropileno, a qual apresentou queda de 0,5% em P5. Ademais, o grau de ocupação da capacidade instalada apresentou redução nos períodos P1-P5 e P4-P5 de, respectivamente, 7,8 p.p. e 0,2 p.p.

A comparação entre o preço médio ponderado do produto das origens sob análise e o preço do produto vendido pela indústria doméstica revelou que, à exceção de P2, aquele esteve **subcotado** em relação a este.

Pôde-se concluir haver indícios de que as importações de resina de polipropileno alegadamente subsidiadas contribuíram para a ocorrência do indício de dano à indústria doméstica.

8.2. Dos outros fatores relevantes

Consoante o determinado pelo § 1º do art. 22 do Decreto nº 1.751, de 1995, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações alegadamente subsidiadas, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período em análise.

8.2.1. Do Volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se que o crescimento do volume importado das origens sob análise mostrou-se significativamente superior ao do volume importado de terceiros países na maioria do período de análise, atingindo 389,3% de P1 para P5 no primeiro caso e 26,8%, ao longo do mesmo período, no segundo. Além disso, em todo o período considerado, o preço médio dos demais países foi superior ao preço médio das origens consideradas.

No entanto, não é possível afirmar que o alegado dano causado à indústria doméstica decorra exclusivamente das importações do produto subsidiado. Deve-se ressaltar que será analisada, separadamente, a participação das importações da Coreia do Sul, as quais tiveram elevação de 2.015,3% de P1 para P5, no dano causado à indústria doméstica. Isso porque, concomitantemente a esta análise, foi efetuada uma análise para verificar se uma eventual prática de dumping nas exportações para o Brasil originárias da África do Sul, da Coreia do Sul e da Índia estaria contribuindo para o dano causado à indústria doméstica brasileira produtora de resina de polipropileno. Cumpre ressaltar que, no decorrer da referida análise, considerou-se que parte do dano evidenciado pela indústria doméstica pôde ser atribuída a essas importações, conclusão que deverá ser apurada durante as investigações que serão conduzidas pelo Departamento de Defesa Comercial.

8.2.2. Das Práticas restritivas ao comércio, progresso tecnológico e produtividade

Cumpre ressaltar que a vigência da medida antidumping às importações brasileiras de resina de polipropileno, homopolímero e copolímero, originárias dos EUA, com alíquota específica de US\$ 82,77/t,

(Fls. 69 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

pode ter tido impacto positivo ao minorar os reflexos negativos sobre os indicadores da indústria doméstica nos períodos P3 e P4, como se pode constatar a partir das variações positivas em vários índices, tais como vendas internas e externas, produção, capacidade instalada e lucro operacional.

Não foram identificadas evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. A resina de polipropileno importada das origens sob análise e a fabricada no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Houve aumento da produtividade no período considerado, em decorrência do aumento da produção combinado com a diminuição do emprego.

8.2.3. Da Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

Observou-se que o consumo nacional aparente de resina de polipropileno apresentou leve queda em P2, recuperando-se sucessivamente nos períodos subsequentes. Dessa maneira, os indícios de dano à indústria doméstica apontados não podem ser atribuídos à oscilação do mercado, uma vez constatado que, com exceção de P2 para P3, as importações do produto alegadamente subsidiado aumentaram em todo o período considerado, comportamento distinto das vendas da indústria doméstica no mercado interno, as quais apresentaram variação negativa em P2 e P5, defluindo daí uma perda de **market share** de 3,7 p.p. de P4 para P5.

Em P5, o volume importado aumentou 389,3% em relação a P1, ao passo que o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica teve acréscimo de 11,8%. O consumo nacional aparente do produto em P5 também se elevou em 18,8% em relação a P1.

Já no último período de análise, de P4 para P5, o volume das importações alegadamente a preços de dumping aumentou 90,7%, enquanto o volume de venda no mercado interno da indústria doméstica caiu 3,4% e o consumo nacional aparente cresceu levemente, em 0,9%.

8.2.4. Do Desempenho exportador

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo em P5 foi 87,1% maior que o observado em P1. Verificou-se, do cotejo entre exportações e vendas para o mercado interno, que aquelas apresentaram aumento superior no período P1-P5.

Ademais, em P5, as vendas da indústria doméstica para o mercado externo foram 15,9% maiores que as vendas em P4, enquanto as vendas da indústria doméstica para o mercado interno diminuíram 3,4%.

Assim, o aumento do volume exportado evidenciou que os indícios de dano verificados nos indicadores da indústria doméstica de produção, grau de ocupação da capacidade instalada, emprego, massa salarial, produtividade e perda de rentabilidade, constatados em P5, em relação a P4, foram de certo modo minimizados pelo aumento das exportações.

Verificou-se, portanto, que a queda das vendas internas, compensada pelo aumento das exportações, parece corroborar as dificuldades enfrentadas pela indústria doméstica no mercado brasileiro, a qual buscou ampliar sua participação nos mercados internacionais, como forma de minimizar os efeitos negativos sentidos no mercado local.

(Fls. 70 da Circular SECEX nº 16, 25 /03/2013).

8.3. Da conclusão sobre o nexo causal

Considerados os fatores explicitados neste parecer, pode-se concluir haver indícios de que importações alegadamente subsidiadas contribuíram de maneira significativa para o alegado dano à indústria doméstica.