



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

CIRCULAR Nº 19, DE 7 DE MAIO DE 2018
(Publicada no D.O.U. de 08/05/2018)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR, SUBSTITUTO, DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias 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 nos arts. 3º e 49 do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/DECOM nº 52272.000507/2017-13 e do Parecer nº 10, de 19 de abril de 2018, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido verificados preliminarmente a existência de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo, com percentual de cromo de 17,6 a 22 e diâmetro de 57 a 64 mm, percentual de cromo de 22 a 28 e diâmetro de 11 a 28 mm e percentual de cromo de 28 a 32 e diâmetro de 22 a 35 mm, comumente classificadas no código 7325.91.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da República da Índia, e o vínculo significativo entre as exportações subsidiadas e o dano à indústria doméstica, decide:

1. Tornar público que se concluiu por uma determinação preliminar positiva de subsídios acionáveis e de dano à indústria doméstica deles decorrente, sem recomendação de aplicação de medidas compensatórias provisórias.
2. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

RENATO AGOSTINHO DA SILVA

ANEXO I

1 – DO PROCESSO

1.1 – Do histórico

No dia 27 de abril de 2017, a empresa Magotteaux Brasil Ltda., doravante denominada também Magotteaux ou peticionária, apresentou petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo, quando originárias da República da Índia (Índia), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, consoante o disposto no art. 37 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013.

Em 12 de maio de 2017, por meio do Ofício nº 1.308/2017/CGSC/DECOM/SECEX, solicitaram-se informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária, após pedido tempestivo para extensão do prazo originalmente estabelecido para resposta ao referido ofício, apresentou, no dia 1º de junho de 2017, dentro do prazo estendido, tais informações.

Assim, tendo sido apresentados elementos suficientes de prova da prática de dumping nas exportações de corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo originárias da Índia e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, a Secretaria de Comércio Exterior iniciou a investigação, por meio da Circular SECEX nº 39, de 30 de junho de 2017, publicada no Diário Oficial da União em 3 de julho de 2017.

Após consentimento da empresa, foi realizada verificação *in loco* na Magotteaux no período de 10 a 14 de julho de 2017. Cumpriram-se os procedimentos previstos no roteiro previamente encaminhado à empresa, tendo sido verificadas as informações prestadas. Também foram verificados o processo produtivo dos corpos moedores e a estrutura organizacional da empresa. Finalizados os procedimentos de verificação, consideraram-se válidas as informações fornecidas pela peticionária, depois de realizadas as correções pertinentes.

Em atenção ao § 9º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, a versão restrita do relatório da verificação *in loco* foi juntada aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação foram recebidos em bases confidenciais. Cabe destacar que as informações constantes neste documento incorporam o resultado da verificação **in loco** realizada na Magotteaux, cujas versões do relatório da referida verificação **in loco** emitido pelo DECOM no âmbito daquele processo foram juntadas aos autos deste processo.

Considerando o que consta do Parecer DECOM nº 36, de 6 de novembro de 2017, tendo sido observada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendada a aplicação de medida antidumping provisória.

Em função disso, foi aplicado direito antidumping provisório por meio da Resolução CAMEX nº 96, de 20 de dezembro de 2017, publicada no Diário Oficial da União de 21 de dezembro de 2017, por um prazo de até 6 (seis) meses, na forma de alíquota específica fixada em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes abaixo especificados:

Origem	Produtora / Exportadora	Direito antidumping provisório (em US\$/t)
Índia	AIA Engineering Limited Welcast Steels Ltd.	359,16
	Demais	481,81

Os fatos essenciais que formam a base para a determinação final no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia foram apresentados por meio da Nota Técnica DECOM nº 2, de 6 de março de 2018, e, quando cabível, encontram-se dispostos ao longo deste documento.

Ressalte-se que até a data de elaboração desta determinação preliminar a investigação de dumping concomitante ainda não havia sido concluída.

1.2 – Da petição

Em 12 de maio de 2017, a Magotteaux encaminhou ao Protocolo Geral do MDIC petição de abertura de investigação de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de corpos moedores, originárias da Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. No dia 18 de maio de 2017, a empresa apresentou vias impressas de anexos que deixaram de acompanhar a documentação anteriormente protocolada para que fossem juntados à petição.

Em 2 de junho de 2017, a Magotteaux apresentou voluntariamente informações complementares à petição inicial, considerando que, no âmbito de sua solicitação para abertura de investigação sobre prática de dumping relativa ao mesmo produto, havia recebido o Ofício nº 1.308/2017/CGSC/DECOM/SECEX por meio do qual se solicitaram informações complementares que seriam relevantes também para a abertura de investigação sobre prática de subsídios acionáveis.

Após o exame preliminar da petição, em 5 de junho de 2017, solicitaram-se à Magotteaux, por meio do Ofício nº 1.504/2017/CGMC/DECOM/SECEX, informações complementares àquelas fornecidas na petição, com base no caput do art. 26 do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995.

Depois de concedido o pedido de prorrogação do prazo originalmente previsto, as respostas foram protocoladas tempestivamente no dia 26 de junho de 2017.

Em seguida, após novo exame realizado, verificou-se a necessidade de informações adicionais, constantes do Ofício nº 2.116/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 17 de julho de 2017, dirigido à peticionária, a qual solicitou, em 28 de julho de 2017, prorrogação do prazo para sua resposta.

A concessão da prorrogação do prazo foi comunicada por meio do Ofício nº 2.215/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 3 de agosto de 2017, e no dia 11 de agosto de 2017, as respostas foram protocoladas tempestivamente.

Após analisadas as informações fornecidas, a peticionária foi informada, por meio do Ofício nº 2.323/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 16 de agosto de 2017, de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 26 do Decreto nº 1.751, de 1995.

1.3 – Da notificação ao governo do país exportador e das consultas

Em atendimento ao que determina o art. 27 do Decreto nº 1.751, de 1995, o governo da Índia foi notificado por intermédio de sua embaixada no Brasil, mediante o Ofício nº 2.324/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 16 de agosto de 2017, da existência de petição devidamente instruída, com vistas à abertura de investigação de subsídio e de dano à indústria doméstica causado pelas importações de corpos moedores originárias daquele país. Na comunicação, o governo da Índia foi convidado a realizar 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 (ASMC). No referido ofício, foi sugerida a data de 30 de agosto de 2017 para realização da consulta, além de terem sido anexados documento contendo a lista dos programas indianos citados na petição e mídia com a versão restrita do texto completo da petição. Foi informado, ainda, que, nos termos do § 1º do art. 27 do Decreto nº 1.751, de 1995, o prazo para manifestação de interesse pelo governo da Índia acerca da realização de consulta prévia à abertura da investigação era 28 de agosto de 2017, e que a consulta deveria ser realizada no prazo de trinta dias contados da notificação de petição instruída.

Destaca-se que não houve manifestação do governo da Índia acerca do interesse em realizar consulta dentro do prazo previsto no Decreto nº 1.751, de 1995.

1.4 – Do início da investigação

Considerando o que consta do Parecer DECOM nº 33, de 22 de setembro de 2017, tendo sido observada a existência de indícios suficientes da existência de subsídios acionáveis nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 51, de 29 de setembro de 2017, publicada no Diário Oficial da União de 2 de outubro de 2017.

1.5 – Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes

Em atendimento ao disposto nos §§ 2º e 3º do art. 30 do Decreto nº 1.751, de 1995, foram identificados como partes interessadas e notificados do início da investigação, além da petionária, o governo da Índia, a empresa Samarco Mineração S.A. (Samarco), as empresas importadoras do produto subsidiado e a única empresa produtora/exportadora do produto subsidiado durante o período de investigação de concessão de subsídios, a AIA Engineering Ltd. (AIA), conforme identificação realizada por meio dos dados detalhados de importação disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda. Ademais, constava, das referidas notificações, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 51, de 29 de setembro de 2017, que deu início à investigação.

Cabe salientar que a Samarco foi considerada como parte interessada na presente investigação, ainda que não tenha importado o produto objeto da investigação durante o período de análise de subsídios acionáveis. A empresa interrompeu suas atividades após desastre envolvendo o rompimento de barragem de rejeitos, no Estado de Minas Gerais. No entanto, segundo afirmou a petionária, trata-se de tradicional consumidora tanto do produto objeto da investigação, como do produto similar nacional e, por essa razão, decidiu-se considerá-la como parte interessada na investigação, nos termos da alínea d) do § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.751, de 1995.

Em atenção ao § 4º do art. 30 do Decreto nº 1.751, de 1995, foi disponibilizada ainda, nas notificações à produtora/exportadora e ao governo da Índia, por meio de endereço eletrônico, cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares.

Foi dada oportunidade ao governo da Índia de manifestar-se com o objetivo de esclarecer se as empresas listadas eram exportadoras, *trading companies* ou fabricantes do produto objeto da investigação.

Nos termos do art. 37 do Decreto nº 1.751, de 1995, foi informado por meio das notificações de início da investigação, de 13 de outubro de 2017, ao governo da Índia, às empresas importadoras, à Samarco e à produtora/exportadora que os respectivos questionários estavam disponíveis no seguinte sítio eletrônico: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/851-investigacoes-em-curso>. Ademais, foi comunicado o prazo para restituição dos questionários respondidos de quarenta dias, contado da data de expedição das correspondências, o qual expirou em 24 de novembro de 2017.

A RFB, em cumprimento ao disposto no art. 31 do Decreto nº 1.751, de 1995, também foi notificada do início da investigação.

Todas as partes interessadas identificadas estão relacionadas no anexo I deste documento.

1.6 – Do recebimento das informações solicitadas

A Magotteaux submeteu suas informações na petição inicial da presente investigação e quando da apresentação de suas informações complementares.

A importadora Anglo American Minério de Ferro Brasil S.A. (Anglo) respondeu tempestivamente ao questionário do importador, apresentando as informações solicitadas no dia 21 de novembro de 2017.

Por sua vez, o governo da Índia, a AIA, a Vale S.A. (Vale) e a Samarco solicitaram prorrogação do prazo de resposta dos respectivos questionários com base no § 1º do art. 37 do Decreto nº 1.751, de 1995. Uma vez apresentadas as devidas justificativas de todos estes pedidos, o prazo final para fornecimento das informações foi prorrogado para o dia 26 de dezembro de 2017.

Em 22 de dezembro de 2017, a resposta ao questionário do governo da Índia foi protocolada tempestivamente.

No dia 26 de dezembro de 2017, a Vale apresentou tempestivamente as informações solicitadas no questionário do importador e a AIA, em seu nome e de suas partes relacionadas, Welcast Steels Limited (Welcast) e Vega Industries (Middle East) - F.Z.C. (Vega), transmitiu por meio eletrônico as informações solicitadas, as quais foram recebidas pela caixa institucional da investigação (corposmoedorescvd@mdic.gov.br).

Em 28 de dezembro de 2017, o documento original relativo ao questionário respondido conjuntamente por AIA, Welcast e Vega (grupo AIA) foi protocolado tempestivamente, nos termos do item 2.6 da Circular SECEX nº 59, de 28 de novembro de 2001.

A Samarco não apresentou resposta ao questionário do importador no prazo concedido.

Após a análise inicial das respostas encaminhadas pelas partes interessadas, solicitou-se o atendimento de instruções contidas nos respectivos questionários e o cumprimento de aspectos formais e da legislação aplicável, por meio do Ofício nº 109/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 12 de janeiro de 2018, dirigido ao governo da Índia, e por meio do Ofício nº 87/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 15 de janeiro de 2018, dirigido à AIA. Tais providências foram apresentadas em 23 de janeiro de 2018 pelo grupo AIA. No dia 29 de janeiro de 2018, o governo da Índia também forneceu informações quanto ao requerido.

No que diz respeito à análise de mérito da documentação apresentada pelas partes interessadas, solicitaram-se informações complementares àquelas fornecidas nas respostas aos questionários, com base no § 2º do art. 37 do Decreto nº 1.751, de 1995, à Vale, por meio do Ofício nº 219/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de janeiro de 2018, ao governo da Índia, por meio do Ofício nº 220/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 1º de fevereiro de 2018, e ao grupo AIA, por meio do Ofício nº 221/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 7 de fevereiro de 2018.

Em 15 de fevereiro de 2018, as informações complementares fornecidas pela Vale foram protocoladas tempestivamente.

Depois de concedidos os pedidos de prorrogação dos prazos originalmente previstos, as informações complementares fornecidas pelo governo da Índia e pelo grupo AIA foram protocoladas de modo tempestivo, respectivamente, em 5 e 13 de março de 2018. Os documentos originais protocolados em 13 de março de 2018 também foram encaminhados anteriormente para a caixa institucional da investigação em 9 de março de 2018, nos termos do item 2.6 da Circular SECEX nº 59, de 28 de novembro de 2001.

Tendo em vista inconsistência na classificação sigilosa de documento apresentado pelo grupo AIA, novo resumo, referente às páginas 3 e 4 do anexo B à versão restrita das informações complementares fornecidas, foi protocolado no dia 20 de março de 2018, em substituição àquelas páginas que não foram juntadas aos autos restritos do processo.

Em seguida, após novo exame realizado, verificou-se a necessidade de informações adicionais, solicitadas por meio do Ofício nº 444/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 10 de abril de 2018, dirigido ao grupo AIA, o qual solicitou, em 16 de abril de 2018, prorrogação do prazo de resposta, tendo sido concedida extensão até o dia 30 de abril de 2018.

1.7 – Da solicitação de audiência

No dia 28 de março de 2018, AIA Engineering Limited, Welcast Steels Limited, Vega Industries (Middle East) - F.Z.C. e Vega Industries Limited solicitaram a realização de audiência, nos termos do art. 41 do Decreto nº 1.751, de 1995, para tratar dos seguintes temas relacionados ao dano e à análise de causalidade na presente investigação:

- (i) Efeitos da mudança do regime de tributação do imposto sobre produtos industrializados (IPI) na Vale;
- (ii) Impacto da parada de produção da petionária; e
- (iii) Repercussão da retração do mercado no desempenho da petionária.

Considerando que a solicitação foi apresentada tempestivamente, convocaram-se todas as partes interessadas para participarem da referida audiência, a ser realizada no dia 4 de maio de 2018, na sede do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, por meio dos Ofícios nºs 430 a 435/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 3 de abril de 2018, conforme o disposto no § 2º do art. 41 do Decreto nº 1.751, de 1995.

Na ocasião, as partes interessadas terão a oportunidade de se encontrarem com aquelas que tenham interesses antagônicos, de forma a que interpretações opostas e argumentação contrária possam ser expressas.

1.8 – Dos prazos da investigação

Nos termos do art. 43 do Decreto nº 1.751, de 1995, são apresentados no quadro a seguir os prazos que servirão de parâmetro para o restante da presente investigação.

Prazos	Datas previstas
Encerramento do prazo para consideração de manifestações para nota técnica	20/07/2018
Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	27/07/2018
Realização de audiência final	30/07/2018
Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e encerramento da fase de instrução do processo	14/08/2018
Expedição, pelo DECOM, do parecer de determinação final	06/09/2018

Elaboração: DECOM

2 – DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1 – Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação são os corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo, com percentual de cromo de 17,6 a 22 e diâmetro de 57 a 64 mm, percentual de cromo de 22 a 28 e diâmetro de 11 a 28 mm, e percentual de cromo de 28 a 32 e diâmetro de 22 a 35 mm, exportados da Índia para o Brasil.

O produto é genericamente conhecido como corpos moedores para moinhos ou bolas para moinhos. Trata-se de corpo metálico, em formato esférico, produzido a partir de ferro-cromo ou aço-cromo, de elevada dureza superficial e volumétrica. As principais matérias-primas do produto são o ferro-gusa, o ferro-cromo de baixo carbono e o ferro-cromo de alto carbono, podendo ou não serem utilizadas sucatas (*scrap*) ferrosas, de aço inoxidável, entre outros materiais que contenham as ligas em questão.

Os corpos moedores com os percentuais de cromo e diâmetros indicados são utilizados, principalmente, na moagem de minérios. Eles são colocados nos moinhos, que, quando acionados, movimentam os corpos moedores. Estes, por sua vez, reduzem, por impacto, cisalhamento e abrasão, o tamanho dos minérios, preparando-os para as etapas posteriores do beneficiamento.

Além da moagem de diversos tipos de minério (minério de ferro, ouro, cobre, níquel, fosfato, bauxita), em certos casos especiais, o produto pode ser utilizado na moagem de calcário e na indústria cimenteira. Deve-se ressaltar que, segundo a peticionária, para cada aplicação, existe uma liga e um tamanho de bolas que apresenta melhor relação custo-benefício, determinando a opção dos clientes. Definir-se-ia tal custo-benefício pela relação entre preço do produto e desgaste. Uma vez definido o corpo

moedor de melhor custo-benefício para determinada aplicação, haveria relativa estabilidade em termos de sua utilização, inibindo sua substituição.

Para aplicações que resultam em maior abrasão e corrosão, a tendência é aumentar o percentual de cromo na liga, de forma a reduzir o desgaste. Ao mesmo tempo, o percentual de cromo a ser definido é limitado pelo impacto esperado, já que a adição de cromo tende a fragilizar o corpo moedor.

Com relação ao processo produtivo, a primeira etapa é representada pela fase de enformamento, que consiste na seleção e pesagem da matéria-prima, transporte aos fornos (normalmente, a carvão ou elétricos) e fusão do material. O material em estado liquefeito é transportado e inicia-se, então, a fase de moldagem.

A moldagem consiste na fabricação do molde e no derramamento das ligas em estado liquefeito para o interior dos moldes, preenchendo-os. A operação de preenchimento das cavidades nos moldes é denominada vazamento. Posteriormente, é feita a desmoldagem, que resulta na produção do “cacho” de bolas, que consiste em estrutura metálica com as bolas, canal e massalote.

Por fim, o cacho é transportado a um moinho de quebra, onde o produto (os corpos moedores) é separado do restante do cacho. Após a quebra do cacho, o produto passa por tratamento térmico, que inclui aquecimento e resfriamento, de forma a permitir ao produto adquirir as propriedades desejadas. O tratamento térmico é aplicado ao produto com o objetivo de aumentar sua dureza. A definição da dureza de uma liga se dá em função da resistência desejada à abrasão e ao impacto para uma dada aplicação.

As fases do processo produtivo podem ser resumidas conforme o seguinte fluxograma:

Pesagem e seleção das matérias primas >>> Enformamento >>> Moldagem >>> Vazamento >>> Desmoldagem >>> Quebra (do cacho) >>> Tratamento térmico >>> Embalagem

Conforme informado pela peticionária, o produto objeto da investigação não está sujeito a normas ou regulamentos técnicos.

Com relação aos canais de distribuição, baseado nos principais importadores do produto objeto da investigação, identificados por meio dos dados disponibilizados pela RFB, conclui-se tratar-se de vendas diretas a usuários industriais.

Segundo informações prestadas por ocasião da resposta ao questionário do produtor/exportador, o grupo AIA corroborou as informações inicialmente apresentadas pela peticionária na descrição do processo de fabricação do produto objeto da investigação. De acordo com o grupo AIA, suas principais fases de produção coincidem com aquelas descritas anteriormente. Ademais, conforme o grupo AIA, as principais matérias-primas utilizadas na fabricação de corpos moedores são ferro-cromo, ferro e sucatas (**steel scrap**) e, no que tange a canais de distribuição, a produção é vendida, na maior parte dos casos, para usuários industriais.

2.2 – Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil são os corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo, com percentual de cromo de 17,6 a 22 e diâmetro de 57 a 64 mm, percentual de cromo de 22 a 28 e diâmetro de 11 a 28 mm, e percentual de cromo de 28 a 32 e diâmetro de 22 a 35 mm, com características semelhantes às descritas no item 2.1.

Segundo informações apresentadas na petição, os corpos moedores fabricados no Brasil apresentam as mesmas aplicações, características e rota tecnológica do produto importado da Índia. Ademais, são fabricados a partir das mesmas matérias-primas, apresentam alto grau de substitutibilidade, são vendidos por meio de canais de distribuição análogos e não estão sujeitos a normas e regulamentos técnicos.

2.3 – Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da investigação, comumente classificado no código 7325.91.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), sujeitou-se à alíquota do imposto de importação de 18% (dezoito por cento) durante todo o período de investigação (janeiro de 2012 a dezembro de 2016). Tal classificação tarifária atualmente é assim descrita:

73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço
7325	Outras obras moldadas, de ferro fundido, ferro ou aço
7325.9	- Outras
7325.91.00	-- Esferas e artefatos semelhantes, para moinhos

Fonte: NCM

Elaboração: DECOM

Acrescenta-se ainda que o Brasil celebrou os seguintes acordos de complementação econômica que abrangem a classificação tarifária em que os corpos moedores são comumente qualificados: ACE 18 - Mercosul, ACE 35 - Chile, ACE 36 - Bolívia, ACE 58 - Peru, ACE 59 - Colômbia/Equador/Venezuela, ACE 62 - Cuba e ACE 69 - Venezuela, todos concedendo preferência tarifária de 100% nas importações brasileiras de produto similar. O mesmo tratamento tarifário foi estabelecido por meio do acordo de livre comércio Mercosul – Israel. O quadro a seguir ilustra esses dados.

País/Bloco	Base legal	Preferência tarifária
Mercosul	ACE 18 – Mercosul	100%
Chile	ACE 35 – Mercosul - Chile	100%
Bolívia	ACE 36 – Mercosul - Bolívia	100%
Peru	ACE 58 – Mercosul - Peru	100%
Colômbia, Equador e Venezuela	ACE 59 – Mercosul - Colômbia/Equador/Venezuela	100%
Cuba	ACE 62 – Mercosul - Cuba	100%
Venezuela	ACE 69 – Mercosul - Venezuela	100%
Israel	FTA – Mercosul - Israel	100%

Fonte: CAPTA/MDIC

Elaboração: DECOM

2.4 – Da similaridade

Conforme informações obtidas na petição, o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil:

(i) são produzidos a partir das mesmas matérias-primas, quais sejam ferro-gusa, ferro-cromo de baixo carbono e ferro-cromo de alto carbono, podendo ou não serem utilizadas sucatas (scrap) ferrosas, de aço inoxidável, entre outros materiais que contenham as ligas em questão;

(ii) apresentam as mesmas características físicas e químicas: são corpos metálicos, em formato esférico, produzidos a partir de ferro-cromo ou aço-cromo, de elevada dureza superficial e volumétrica;

(iii) são produzidos segundo processos de fabricação semelhantes, compostos pelas fases de pesagem e seleção das matérias-primas, enformamento, moldagem, vazamento, desmoldagem, quebra de cacho, tratamento térmico e embalagem;

(iv) têm os mesmos usos e aplicações, sendo utilizados na moagem de minérios, de calcário e na indústria cimenteira;

(v) apresentam alto grau de substitutibilidade, visto que são fabricados a partir das mesmas matérias-primas, apresentam características físicas e composição química similares, possuem processos produtivos equivalentes e usos e aplicações comuns;

(vi) são vendidos por meio de canais de distribuição análogos, pois, conforme informações apresentadas na petição, são vendidos diretamente para os mesmos clientes, os quais são usuários industriais; e

(vii) não estão submetidos a normas e regulamentos técnicos.

2.5 – Da conclusão a respeito da similaridade

O parágrafo único do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, dispõe que o termo “produto similar” será entendido como produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto em consideração.

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 2.4 deste documento, concluiu-se preliminarmente que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do parágrafo único do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

3 – DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

De acordo com o art. 24 do Decreto nº 1.751, de 1995, o termo "indústria doméstica" será entendido como a totalidade dos produtores nacionais do produto similar, ou como aqueles, dentre eles, cuja produção conjunta do mencionado produto constitua parcela significativa da produção nacional total do produto.

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 corpos moedores da empresa Magotteaux, única fabricante no Brasil do produto similar doméstico, respondendo, portanto, pela totalidade da produção nacional.

4 – DOS PROGRAMAS INVESTIGADOS

4.1 – Introdução

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 subsídios acionáveis deve compreender os doze meses mais próximos possíveis anteriores à data da abertura da investigação. Na Índia, o ano fiscal inicia-se em abril e termina em março do ano subsequente. No entanto, considerou-se como período de análise, para fins de

verificação da existência dos alegados subsídios acionáveis concedidos pelo governo da Índia, o período de janeiro a dezembro de 2016, mesmo período utilizado na investigação de dumping concomitante.

A peticionária alegou que haveria indícios de que os programas indicados em sua petição consistiriam em subsídios acionáveis, tendo em vista que envolveriam contribuição financeira dada pelo governo da Índia (considerando o governo nacional ou governos subnacionais indianos e órgãos públicos), que conferiria benefício às empresas alcançadas pelos respectivos programas. A peticionária aduziu que esses benefícios estariam vinculados ao desempenho exportador ou limitados a certas regiões e/ou empresas, incluindo as do setor metalúrgico/siderúrgico, e seriam, deste modo, específicos e acionáveis por meio de medidas compensatórias.

Foi apontando ainda que o governo da Índia subsidiaria a produção e a exportação do produto objeto da investigação por meio de várias leis, regulamentos e estruturas, concedendo significativos benefícios à produtora/exportadora em questão e distorcendo o comércio internacional, causando dano à indústria doméstica brasileira.

Em relação ao arcabouço legislativo e institucional, foi destacada a política de comércio exterior indiana (*Indian Foreign Trade Policy 2015-2020 - FTP 2015*) com vigência do dia 1º de abril de 2015 até 31 de março de 2020, abrangendo, assim, o período de análise de subsídios acionáveis. Anteriormente, a *Indian Foreign Trade Policy 2009-2014* (FTP 2009) vigorou durante parte do período de análise de dano, até o dia 31 de março de 2015, e os efeitos de subsídios concedidos poderiam ter se dado ou se estendido ao período de análise de subsídios acionáveis. Ademais, a própria FTP 2015 disporia que licenças, autorizações, certificados e quaisquer instrumentos concedendo benefícios financeiros ou fiscais antes da entrada em vigor da FTP 2015 continuariam válidos para o propósito e pela duração com que foram emitidos, a não ser que disposto de outro modo.

Além disso, o *Special Economic Zones Act*, em vigor desde 2005, disporia sobre programa de subsídios concedido no âmbito de *Special Economic Zones* (SEZ).

Concomitantemente aos programas nacionais, a peticionária apontou que cada estado indiano também poderia conceder benefícios específicos para empresas e plantas fabris instaladas em seus respectivos territórios que se caracterizariam como subsídios à produção e à exportação do produto objeto da investigação. Dessa forma, haveria indícios de que a AIA poderia ter sido beneficiada pelos programas disponibilizados pelos estados indianos em que operava.

Com relações aos programas subnacionais, conforme apurado, os programas do estado de Gujarat estariam previstos no *Gujarat Industrial Policy 2015* (GIP 2015) e destinar-se-iam a prestar assistência a grupos industriais para a implementação de projetos de infraestrutura. Os benefícios seriam concedidos para aquelas empresas que objetivassem desenvolver a infraestrutura da região onde estão instaladas por meio do investimento em projetos como construção e melhoria de estradas e viadutos, entre outros.

Cabe destacar que a AIA possui plantas no estado de Gujarat, sendo alegado pela peticionária que a infraestrutura que liga tais plantas à rede viária, ferroviária e portuária poderia ter sido objeto de concessão de subsídios ao transporte, à produção e à exportação disponibilizados pelos programas do Estado de Gujarat. Além disso, há indícios de que benefícios poderiam se estender aos fornecedores do grupo, também localizados no estado.

Quanto ao estado de Maharashtra, a peticionária apontou que o governo estadual substituiu o "Pacote de Programas de Incentivos 2007" (PSI 2007) pelo "Pacote de Programas de Incentivos de 2013" (PSI 2013), que possui vigência até 31 de março de 2018.

De acordo com o PSI 2013, a política industrial estadual continuaria assegurando o crescimento industrial por meio de várias iniciativas que podem ser consideradas como subsídios. Nesse sentido, a política industrial de 2013 passou a prever a concessão de incentivos fiscais e não fiscais às unidades industriais, com vista a ajudar as unidades a alcançarem crescimento econômico.

A petionária citou ainda que parte dos subsídios usufruídos pela AIA teria sido expressamente reconhecida em suas demonstrações financeiras. Fundada em Ahmedabad, na Índia, em 1979, a AIA seria atualmente reconhecida como a segunda maior produtora mundial de fundição *Hi-Chrome*, a maior produtora instalada num único país, com ações negociadas em BSE (Bolsa de Valores de Bombaim) e NSE (*National Stock Exchange of India*).

Por sua vez, a Vega, exportadora do produto objeto da investigação identificada nos dados de importação fornecidos pela RFB, é uma subsidiária integral da AIA e atuaria como distribuidora global de seus produtos fora da Índia. Segundo informações constantes da petição, a Vega trabalharia com vendas, prestação de serviços e está especialmente focada nos mercados externos, aproveitando-se, inclusive, de incentivos oferecidos pelo governo indiano.

4.2 – Dos programas identificados no início da investigação

Inicialmente, constataram-se indícios de que as exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil foram beneficiadas por subsídios sujeitos a medidas compensatórias, concedidos pelo governo da Índia. Encontram-se sob investigação os seguintes programas de subsídios identificados no início da investigação:

- a) *Advanced Authorisation Scheme (AAS)*;
- b) *Export Promotion Capital Goods Scheme (EPCG)*;
- c) *Export Oriented Units (EOU)*;
- d) *Special Economic Zones (SEZ)*;
- e) *Duty Free Import Authorisation (DFIA)*;
- f) *Duty Entitlement Scheme (DEPB)*;
- g) *Export and Trade in Houses (ETH) / Status Holder Incentive Scrip (SHIS)*;
- h) *Focus Product Scheme (FPS)*;
- i) *Duty Drawback Scheme (DDS)*;
- j) Programa de Redução de Rendimentos Tributáveis (Seção 80IC);
- k) *Assistance to States for Developing Export Infrastructure and Allied Activities (ASIDE)*;
- l) *Marked Access Initiative (MAI)*;
- m) *Marketing Development Assistance (MDA)*;

- n) *Merchandise Exports Incentive Scheme (MEIS)*;
- o) *Scheme of Assistance to Mega / Innovative Projects*;
- p) *Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects*;
- q) *Gujarat Special Economic Zone Act*;
- r) *Exemption from Electricity Duty*;
- s) *Refund of Octroi / Entry Tax in Lieu of Octroi*;
- t) *Waiver of Stamp Duty*; e
- u) *Mega Projects*.

Para todos os programas citados, a respeito dos quais foi iniciada investigação, foram apresentados indícios sobre a existência dos subsídios, dos benefícios auferidos e da especificidade.

4.3 – Dos programas identificados durante a investigação

Após iniciada a investigação, a partir das respostas aos questionários do produtor/exportador e do governo da Índia, constataram-se indícios de que os programas a seguir também poderiam proporcionar benefícios decorrentes de subsídios sujeitos a medidas compensatórias concedidos às fabricantes do produto objeto da investigação.

- a) *Incremental Export Incentivisation Scheme (IEIS)*;
- b) *Section 32 of Income Tax (Windmill Industry)*;
- c) *Section 32AC Income Tax*;
- d) *Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme (GEDES)*;
- e) *Electricity Duty Exemption on Furnace*;
- f) *Renewable Energy Certificates (REC)*;
- g) *Focus Market Scheme (FMS)*;
- h) *Market Linked Focus Product Scheme (MLFPS)*;
- i) *Maharashtra Industrial Promotion Scheme – IPS 2013*;
- j) *Royalty Refund*; e
- k) *Sales-Tax Incentive 1993*.

4.4 – Da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2016, a fim de se verificar a existência de concessão de subsídios às exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia.

As conclusões preliminares acerca dos programas investigados levaram em consideração as informações fornecidas pelo governo da Índia e pelo grupo AIA, os quais responderam aos respectivos questionários tempestivamente. Nos casos em que essas partes interessadas foram capazes de fornecer respostas adequadas e suficientes acerca do requerido, consideraram-se, preliminarmente, tais informações no âmbito de cada programa analisado neste documento.

A seguir, são apresentados volume de vendas, taxa de juros, taxa de depreciação e preço de exportação FOB, dados relevantes para o cálculo do benefício efetivo auferido pelo grupo AIA.

Com relação ao volume de vendas totais da AIA, considerando todos os produtos, tendo como base a resposta ao questionário apresentada pelo grupo AIA, foram apuradas as seguintes informações referentes ao período de janeiro a dezembro de 2016:

Vendas	Volume (t)
Vendas totais da AIA	216.884,81
Exportações para o Brasil	16.150,00

Fonte: resposta ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

Quanto à taxa de juros, utilizou-se nos cálculos a taxa de juros da Índia apurada pelo Banco Mundial para 2016 (*World Bank – Lending interest rate* <http://data.worldbank.org/indicador/FR.INR.LEND?end=2016&locations=IN-ID-TH&start=2001&view=chart> Consultado em 3 de abril de 2018), qual seja, 9,7% ao ano. Já com relação à depreciação, uma vez que o grupo AIA não apresentou dados próprios que permitissem o cálculo referente ao grupo, foi utilizada uma depreciação linear de 15 anos, com 5% residual, ou seja, o percentual de 6,33% ao ano.

Quando necessário, utilizou-se preliminarmente o preço de exportação na condição FOB ao Brasil, apontado pelo grupo AIA na resposta ao questionário do produtor/exportador desta investigação, que foi de US\$ 1.307,13/t (um mil e trezentos e sete dólares estadunidenses e treze centavos por tonelada).

4.4.1 – Dos programas que preliminarmente beneficiaram a empresa respondente

4.4.1.1 – Dos programas nacionais

4.4.1.1.1 – Export Promotion Capital Goods Scheme (EPCG)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, baseado nos capítulos 5 da FTP 2009 e da FTP 2015, este programa concede redução ou isenção de tarifas aduaneiras e tributos nas importações de bens de capital utilizados na produção de produtos exportáveis. Segundo informado, o programa concederia contribuições financeiras na forma de receita pública não recolhida e seria específico, já que é condicionado ao desempenho exportador.

Na FTP 2009, o EPCG era um programa que permitia a uma empresa importar bens de capital para pré-produção, produção e pós-produção com tarifa aduaneira zero ou reduzida a 3%. A empresa beneficiária passava a ter uma obrigação de exportação, que variava de acordo com a modalidade do programa. Para que a obrigação de exportação fosse cumprida, os bens de capital importados deveriam ser utilizados para fabricar, em um período específico, quantidades determinadas de bens exportados.

Segundo a FTP 2009, mediante a apresentação pela empresa do formulário ANF 5A, o governo da Índia emitia uma licença EPCG. Os titulares dessa licença podiam importar ou adquirir internamente bens de capital, incluindo partes e peças, vinculando-se à mencionada obrigação de exportar. No caso da aquisição interna, o produtor doméstico do bem de capital podia se beneficiar de importações isentas de direitos aduaneiros para produzir os bens de capital referidos. Ademais, esse produtor, nas vendas para titulares de licença EPCG, podia beneficiar-se da previsão de exportações presumidas.

O EPCG, em seu formato na FTP 2009, tinha duas modalidades, a *Zero Duty* – disponível somente para alguns setores – e a *Concessional 3% Duty* – disponível para todos os setores. Na primeira modalidade, a obrigação de exportação era equivalente a oito vezes o valor da isenção e o prazo de cumprimento da obrigação era de oito anos em relação à data da concessão. Na segunda modalidade, a empresa se submetia a uma obrigação de exportação equivalente a seis vezes o valor do tributo isentado na importação do bem de capital por meio do programa, a ser cumprida em um período de seis anos a partir da concessão da autorização. A escolha da empresa por uma ou outra modalidade de dispensa do tributo dependia de planejamento que levava em conta o seu volume de exportações. Ressalta-se que para os bens de capital adquiridos no mercado indiano, os requisitos para exportação eram inferiores (em 10%).

A importação de bens de capital pelo EPCG era condicionada à “*actual user condition*”, ou seja, a empresa beneficiada deveria utilizar o maquinário, de forma a se evitar o repasse do bem importado para outras empresas. Dessa forma, exigia-se que a empresa apresentasse certificado assinado por um engenheiro ou pelo governo da Índia atestando que o maquinário importado ao abrigo do programa estava efetivamente em uso.

Quanto à contabilização dos subsídios referentes aos bens de capital importados ao abrigo do EPCG, normalmente não havia registro contábil no sistema, uma vez que o maquinário era contabilizado pelo seu valor histórico, líquido dos tributos perdoados. Entretanto, as empresas deviam manter controle das exportações realizadas, de forma a cumprir com os requisitos de exportações assumidos. Quando a obrigação de exportação era cumprida, a empresa preenchia o formulário ANF 5A para extinguir a obrigação de exportação, obtendo, posteriormente, um documento chamado *Export Obligation Discharge Certificate*, que era apresentado junto à alfândega para dispensa da garantia bancária à qual a empresa se submetera quando importou o maquinário.

Em 5 de junho de 2012, foi anunciada a alteração do programa pelo governo da Índia, sendo sua publicação feita em 18 de fevereiro de 2013. Após a alteração, passou a existir apenas a modalidade *Zero Duty*, a qual está disponível a todos os setores.

Na FTP 2015, foi mantida a modalidade de *Zero Duty*, com obrigação de exportação equivalente a seis vezes a tarifa economizada nos bens de capital, a ser cumprida em seis anos da data de autorização (item 5.01, FTP 2015). Também vigora a condição de *actual user*, conforme explicado acima (item 5.03, FTP 2015). No caso dos bens de capital adquiridos no mercado indiano, a obrigação de exportar foi reduzida ainda mais e atualmente é 25% menor que a obrigação geral estipulada no âmbito do EPCG (item 5.04, FTP 2015). Assim, a FTP 2015 prevê a manutenção do programa pelo menos até 2020.

Têm direito à participação no EPCG produtores exportadores, comerciantes exportadores associados ao fabricante, além de prestadores de serviços dos setores industriais apontados na legislação indiana. A AIA utilizaria diversos bens de capital, partes e peças, adquiridos de terceiros, sendo também conhecida como empresa exportadora. Assim, haveria indícios de que o programa abrange a produção e a exportação do produto objeto da investigação e a produtora/exportadora indiana.

Ademais, é comum que empresas industriais indianas se valham de benefícios decorrentes do programa, e empresas do setor siderúrgico indiano já foram consideradas como beneficiárias do EPCG por autoridades de outras jurisdições, como no caso de certos produtos de aço resistentes à corrosão, investigação concluída pelos Estados Unidos da América em 2016, o que constitui mais um indício de que o programa beneficiou a produtora/exportadora indiana do produto objeto da investigação.

b) Elementos de fato ou de direito (Base legal/documental)

A legislação do EPCG está disposta no capítulo 5 da FTP 2009 e da FTP 2015; no capítulo 5 do *Handbook of Procedures (Vol. I) 2009-2014* e do *Handbook of Procedures 2015-2020*; e no *Handbook of Procedures Vol. I – Appendices and Aayat Niryat Forms 2009-2014* e no *Appendices and Aayat Niryat Forms of FTP 2015-2020*.

c) Elegibilidade

A FTP 2015 determina que têm direito à utilização do programa EPCG exportadores – associados ou não a fabricantes ou a prestadores de serviços – de todos os setores.

d) Resultado preliminar da investigação

Segundo as informações apresentadas pelo grupo AIA nas respostas ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares, o programa EPCG permite a importação de bens de capital para pré-produção, produção e pós-produção com isenção de *Basic Customs Duty e de Cess On Basic Custom Duty* de zero, 3% ou 5%. São isentados outros tributos cobrados sobre as importações, como *Countervailing Duty* (o qual, apesar do nome, não se refere à medida compensatória no sentido do ASCM Agreement da OMC), *Special Additional Duty, Education cess, Secondary and Higher Education Cess*, os quais são não cumulativos, ou seja, dão direito a compensação como créditos a serem abatidos nos impostos a pagar mais adiante. A lista desses tributos, tratados pela legislação indiana como “*CENVATables*”, consta da regra 3 do *2004 CENVAT Credit Rules*.

De acordo com informações da produtora indiana, nenhum benefício seria atribuído a uma empresa produtora pelo não pagamento destes tributos no momento da importação de bem capital ao amparo do EPCG. Ainda, no caso de importações sem licença EPCG, a empresa, da mesma forma, paga e obtém o crédito posterior e de modo que apenas *Basic Custom Duty e Cess on Custom Duty* – ambos não-*CENVATables* – seriam custos.

Entretanto, o cálculo do benefício, reportado adiante, levou em consideração os valores de isenções relativas a tributos cumulativos e não cumulativos, pelo fato de a compensação dos últimos ser cláusula superveniente, ou seja, para ser realizada, necessita de outros requisitos. Além do mais, não foram apresentados elementos que comprovassem o vínculo entre o tributo recolhido e o tributo restituído.

Para usufruto do EPCG é cobrada uma taxa, a qual varia de acordo com a FTP vigente à época da emissão da autorização:

- **FTP 2004-09:** 0,5% do valor dos impostos isentos, sujeito a um mínimo de 200 rúpias e um teto de 50 mil rúpias. No caso de solicitações eletrônicas a taxa cai para 0,25% do valor isento, sujeita a um mínimo de 200 rúpias e um teto de 20 mil rúpias.

- **FTP 2010-14:** 0,2% do valor isento, sujeito a um mínimo de 200 rúpias e teto de dez mil rúpias. No caso de solicitações eletrônicas a taxa cai para 0,1% sujeita a um mínimo de 200 rúpias e um teto de 50 mil rúpias;

- **FTP 2015-20:** 0,1% do valor isentado, sujeito a mínimo de 500 rúpias e teto de dez mil rúpias.

No caso das importações, o valor da obrigação de exportação é calculado sobre o valor real dos tributos isentados, enquanto na aquisição interna dos bens de capital, a obrigação de exportação é calculada sobre o valor estimado dos tributos isentados, calculado sobre o valor FOB. Além disso, a obrigação de exportação ao abrigo do regime deve corresponder ao desempenho exportador médio da empresa mencionado na licença, calculada com base na média aritmética de exportações dos últimos três anos para os mesmos produtos e para produtos similares.

Além de manter a obrigação de exportação média, a obrigação específica de exportação deve ter 50% do seu valor cumprido nos quatro primeiros anos e 50% nos dois anos seguintes.

A AIA mantém em registro as licenças EPCG sob as quais os bens de capital foram importados, assim como as cópias das solicitações feitas às autoridades do *Directorate General of Foreign Trade* (DGFT) para obter benefícios ao amparo do programa. Além disso, a empresa mantém documento detalhado de exportação com informações sobre as obrigações de exportação a partir das isenções recebidas pelo programa. Após a conclusão de sua obrigação de exportação, a AIA envia os documentos de suporte – por exemplo, documentos de embarque e *Bank Realisation Certificates* – de seu cumprimento de obrigação de exportação para o DGFT que, por sua vez, após a verificação dos documentos, emite o *Certificate of Redemption*.

Os benefícios tributários do EPCG [Confidencial].

O governo da Índia respondeu ao questionário e aos pedidos de informações complementares e apontou que o programa foi criado em 1991 e está em vigor até hoje, com o intento de permitir a importação ou aquisição interna de bens de capital com tributação aduaneira mínima contra um compromisso de obrigação de exportação. Produtores exportadores e comerciantes exportadores comerciais vinculados a um fabricante e a prestadores de serviços podem usar o programa, não estando a elegibilidade limitada a um determinado setor ou região. Qualquer empresa que atenda aos critérios de elegibilidade pode usar o programa e o governo da Índia não exerce qualquer critério discricionário para sua concessão. Ainda, é permitida a aquisição interna de bens de capital.

Os seguintes documentos são exigidos para a concessão da autorização EPCG e para o cumprimento da obrigação de exportação:

(i) Formulário de solicitação ANF 5A;

(ii) Certificado de um engenheiro registrado no formato do Apêndice 5A, também chamado de Certificado Nexus. Caso se antecipe que haverá desperdício razoável no momento da instalação do bem de capital, aquele também deve ser certificado pelo engenheiro registrado no Certificado Nexus e incluído na Autorização EPCG no momento da emissão;

(iii) Certificado de contador, ou de contador de Custos ou de Secretário da Companhia, todos registrados, no Apêndice 5B;

(iv) Formulário de cumprimento da obrigação de exportação no Formulário ANF 5B;

(v) Certificado de instalação de um engenheiro registrado como prova da condição de usuário real;

(vi) Apêndice 5C preenchido por um contador registrado independente.

O governo indiano apontou adicionalmente que, apesar de a vinculação a uma obrigação de exportação ser relevante para a elegibilidade ao EPCG, os bens de capital importados ao amparo do programa também podem ser utilizados para a produção interna. Por conseguinte, o benefício propiciado pelo programa deveria distribuído pela produção total do beneficiário, não se limitando às exportações.

e) Conclusão preliminar

Com base nas informações apresentadas, concluiu-se que o EPCG constitui uma contribuição financeira por parte do governo da Índia, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que deixa de ser recolhida receita pública devida.

A referida contribuição financeira gera benefício a seus receptores, uma vez que aumenta a liquidez das empresas, que podem contar com recursos decorrentes do não recolhimento de tributos ou taxas de outra forma devidos.

Além disso, a isenção fiscal no âmbito do *Export Promotion Capital Goods Scheme* está vinculada em lei ao desempenho exportador e, dessa forma, presume-se específica e sujeita a medidas compensatórias, nos termos do inciso I do art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

f) Cálculo preliminar

Considerando as informações apresentadas, os recursos recebidos no âmbito do EPCG foram considerados como não recorrentes, uma vez que os efeitos dos benefícios se prolongam ao longo do tempo que inclui o período de investigação, de janeiro a dezembro de 2016. Nos termos do art. 18 do Decreto nº 1.751, de 1995, tendo em vista que o subsídio foi concedido para a aquisição de ativos fixos, o montante acionável foi calculado por meio de rateio por período que corresponda ao da depreciação.

O cálculo do benefício levou em consideração os valores de isenções recebidas, para todos os tributos, bem como a respectiva taxa de depreciação padrão do questionário, correspondente a 15 anos.

De forma a refletir o benefício efetivo para a produtora/exportadora, a parcela das isenções de cada ano em que foi utilizado o EPCG foi alocada ao período de investigação de subsídios, e a média do ganho de oportunidade das parcelas não depreciadas do benefício de cada ano foi calculada usando-se a taxa de juros constante do item 4.4 deste documento.

Como dedução do benefício, foram aplicadas, preliminarmente, as taxas pagas para emissão das licenças EPCG, calculadas a partir das regras constantes nas FTPs vigentes a cada ano. Não foram utilizados os valores reportados pela empresa por estarem divergentes da metodologia de cálculo constante nas FTPs. Ressalta-se que tais deduções serão objeto de verificação *in loco*.

A tabela a seguir aponta o benefício efetivo do EPCG alocado ao período de janeiro a dezembro de 2016:

Produtora / exportadora	Benefício efetivo (INR)
AIA	[Confidencial]

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

Para obtenção do montante por tonelada em dólares estadunidenses, o valor foi dividido pelo respectivo total de exportações da AIA no período de janeiro a dezembro de 2016, convertido para dólares estadunidenses pela média do câmbio anual, disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, alcançando-se o seguinte valor:

Produtora/exportadora	Benefício efetivo (USD/t)
AIA	0,62

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

Nesse sentido, quanto ao pedido do governo indiano de que as vendas internas também fossem consideradas no cálculo do benefício, é necessário destacar que a exportação é condição essencial para usufruto do benefício. Dessa forma, como o benefício concedido é exclusivamente em função da obrigação de exportações futuras e não da obrigação de vendas no mercado interno, não é possível calcular o benefício unitário levando em consideração a totalidade das vendas.

4.4.1.1.2 – Export and Trading Houses (ETH) / Status Holder Incentive Scrip (SHIS)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, baseado no capítulo 3 da FTP 2009, o programa ETH concede uma série de benefícios a empresas exportadoras que atingirem determinadas metas de exportação, sendo que a classificação de acordo com a meta atingida é composta por uma escala de cinco níveis. Para ser categorizada no programa, a empresa soma o valor exportado em rúpias no ano corrente e nos três anos imediatamente anteriores, sendo que as exportações para países da América Latina permitem a contagem em dobro. Vários privilégios são concedidos às empresas participantes do ETH, sendo o principal deles a obtenção do *Status Holder Incentive Scrip*, ou crédito de incentivo para detentores de *status*, que consiste em um crédito fiscal de 1% do valor FOB das exportações do ano anterior, que pode ser utilizado como meio de pagamento de tributos incidentes sobre a importação de peças e equipamentos.

O SHIS é um dos programas de reembolso e incentivo do capítulo de *Promotional Measures*, a cargo do *Directorate General of Foreign Trade*. O objetivo do programa, de acordo com a legislação indiana, é promover o investimento em atualização de tecnologia por meio do incentivo à aquisição de máquinas, incluindo peças e partes, de setores específicos.

Têm direito a participar do programa ETH produtores ou comerciantes exportadores, empresas localizadas em *Export Oriented Units Scheme* (EOU), *Special Economic Zones* (SEZ), *Agri Export Zones* (AEZ), *Electronic Hardware Technology Parks* (EHTP), *Software Technology Parks* (STP) e *Bio-Technology Parks* (BTP), desde que o desempenho exportador calculado conforme descrito anteriormente tenha atingido pelo menos o nível mais baixo, que é de 200 milhões de rúpias para a categoria EH – *Export House*. Uma facilidade para esta última categoria é que o valor mínimo de 200 milhões de rúpias pode ser atingido no somatório do ano corrente e de pelo menos dois de quatro anos anteriores.

O requerimento para concessão do SHIS deve ser feito na jurisdição da *Regional Authority* conforme formulário ANF3E, acompanhado dos documentos ali exigidos, dentro de um ano a partir do final do ano fiscal relevante. Baseado no requerimento, a licença SHIS é aprovada e fornecida pela autoridade do governo da Índia.

O crédito obtido é utilizado para abater tributos incidentes na importação e na aquisição interna de bens de capital por parte de empresas dos setores industriais elegíveis. O SHIS estaria diretamente associado ao EPCG por ser utilizado para pagar eventuais tributos residuais, quando o EPCG utilizado não isentava a totalidade dos tributos incidentes sobre a importação (tarifa residual de 3% do EPCG). Os créditos SHIS podem ser livremente transferidos ou vendidos.

Apesar da descontinuidade desse programa em março de 2013, os correspondentes créditos possuiriam validade posterior a tal encerramento e as empresas poderiam pedir licenças por mais três anos, ou seja, até o ano de 2016.

b) Elementos de fato ou de direito (Base legal/documental)

A legislação do ETH e do SHIS estava disposta no capítulo 3 da *Foreign Trade Policy 2009-2014*, no capítulo 3 do *Handbook of Procedures Vol. I 2009-2014* e no *Handbook of Procedures Vol. I – Appendices and Aayat Niryat Forms 2009-2014*.

A legislação sobre a atual classificação das empresas *Status Holder* está disposta no capítulo 3 da *Foreign Trade Policy 2015-2020*, no *Handbook of Procedures 2015-2020* e no *Appendices and Aayat Niryat Forms of FTP 2015-2020*.

c) Elegibilidade

Tinham direito a participar do programa ETH produtores ou comerciantes exportadores, empresas localizadas em *Export Oriented Units Scheme (EOU)*, *Special Economic Zones (SEZ)*, *Agri Export Zones (AEZs)*, *Electronic Hardware Technology Parks (EHTPs)*, *Software Technology Parks (STPs)* e *Bio-Technology Parks (BTPs)*, desde que o desempenho exportador calculado conforme descrito acima tenha atingido pelo menos o nível mais baixo, que é de 200 milhões de rúpias para a categoria EH – *Export House*.

d) Resultado preliminar da investigação

De acordo com a resposta ao questionário e às informações complementares do produtor e do governo da Índia, o programa ETH/SHIS foi introduzido em 2009 visando promover investimento em atualização tecnológica. O crédito SHIS pode ser utilizado apenas para importação de bens de capital relativos a setores industriais especificados, sujeitos à *actual user condition*, sendo permitida a transferência dos créditos entre empresas com *status holder*, desde que o titular do status do cessionário seja um fabricante. Não há cobrança de taxas para a utilização do programa.

O regime esteve disponível para as exportações realizadas durante os anos 2009-10, 2010-11, 2011-12 e 2012-13. O crédito SHIS podia ser recebido cumulativamente com créditos de outros programas, como AAS (ou) DDS e FMS (ou) MLFPS (ou) FPS e EPCG (modalidade 3%). Entretanto, as empresas que tenham se beneficiado do EPCG *Zero Duty* durante os anos de 2010-11, 2011-12 ou 2012-13 não tinham direito aos créditos SHIS para exportações feitas durante esses anos.

A empresa não recebeu créditos SHIS durante o período de investigação. Entretanto, foram considerados como benefícios os créditos efetivamente utilizados pela empresa em anos anteriores para a importação de bens de capital, nos termos do art. 18 do Regulamento Brasileiro.

A partir da FTP 2015-2020, as empresas anteriormente classificadas como *Export Trading Houses* passaram a ser classificadas como *Status Holders* e nesse sentido, a AIA, conforme resposta ao questionário, figura como *Three Star Export House*. Foi mantida a concessão de privilégios relativos aos processos de exportação, mas o crédito SHIS foi abolido.

e) Conclusão preliminar

Com base nas informações apresentadas, concluiu-se que o ETH/SHIS constituiu uma contribuição financeira por parte do governo da Índia, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que deixam de ser recolhidas receitas públicas devidas.

A referida contribuição financeira gera benefício a seus receptores, uma vez que aumenta a liquidez das empresas, que podem contar com recursos decorrentes do não recolhimento de tributos ou taxas de outra forma devidos.

Além disso, a concessão de créditos no âmbito do *Export Trading Houses / Status Holder Incentive Scrip* está vinculada em lei ao desempenho exportador e, dessa forma, presume-se específica e sujeita a medidas compensatórias, nos termos do inciso I do Art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

f) Cálculo preliminar

Considerando as informações apresentadas, os recursos recebidos no âmbito do SHIS foram considerados como não recorrentes, uma vez que os efeitos dos benefícios se prolongam ao longo do tempo que inclui o período de investigação, de janeiro a dezembro de 2016. Nos termos do art. 18 do Decreto nº 1.751, de 1995, tendo em vista que o subsídio foi concedido para a aquisição de ativos fixos, o montante acionável será calculado por meio de rateio por período que corresponda ao da depreciação.

De forma a refletir o benefício efetivo para a produtora/exportadora, a parcela das isenções de cada ano em que foram utilizados créditos SHIS foi alocada ao período de investigação de subsídios, e a média do ganho de oportunidade das parcelas não depreciadas do benefício de cada ano foi calculada usando-se a taxa de juros constante do item 4.4 deste documento.

A tabela a seguir aponta o benefício efetivo do ETH/SHIS alocado ao período de janeiro a dezembro de 2016:

Produtora / exportadora	Benefício efetivo (INR)
AIA	[Confidencial]

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

Para obtenção do montante por tonelada em dólares estadunidenses, o valor foi dividido pelo respectivo total de exportações da produtora no período de janeiro a dezembro de 2016, convertido para dólares estadunidenses pela média do câmbio anual, disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, alcançando-se o seguinte valor:

Produtora/exportadora	Benefício efetivo (USD/t)
AIA	2,91

Fonte: resposta ao questionário produtor/exportador investigado
Elaboração: DECOM

4.4.1.1.3 – Duty Drawback Scheme (DDS)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, baseado na seção 75 da Lei Aduaneira (**Customs Act**), de 1962, na seção 37-2 da Lei de Imposto Central (*Central Excise Act*), de 1944, nas seções 93A e 94(2) da Lei de Finanças (*Finance Act*), de 1994, e nas Regras de Drawback (*Customs, Central Excise and Service Tax Drawback*), de 1995, este programa visa ao reembolso dos tributos recolhidos na importação de insumos utilizados na produção de um bem exportado. A restituição dos valores é feita por meio de transferência bancária ao exportador, calculados a partir de um percentual do valor FOB exportado.

O programa permite a devolução de tributos ou encargos sobre quaisquer materiais importados ou sujeitos a tributos especiais e serviços de entrada utilizados na fabricação de bens a serem exportados. No âmbito do programa, seriam neutralizados: (i) tributos especiais e alfandegários do governo federal em relação aos insumos; e (ii) tributos sobre serviços, como por exemplo, os incidentes sobre corretagem.

O benefício deve ser reclamado no momento da exportação e as indicações necessárias devem ser preenchidas no formato prescrito do documento de embarque/fatura de exportação sob a modalidade de *drawback*. Uma triplicata do aviso de embarque é tratada como o requerimento de *drawback*. O requerimento é também acompanhado por outros documentos estabelecidos nas Regras de Drawback, de 1995. Em geral, o aviso ou certificado de embarque para exportação é suficiente para reclamar a devolução de direitos.

O montante da devolução de direitos tem como base um percentual do valor FOB, previsto na legislação do programa, sendo o percentual variável de acordo com a mercadoria exportada. O montante de *drawback* também é mencionado no documento de embarque arquivado (online) no momento da exportação.

Destacou-se que a Notificação nº 24, de 2001, aponta que não há necessidade de verificação por parte das autoridades aduaneiras se houve o pagamento de tributos na importação de insumo. A referida normativa, no parágrafo 2, indica que o percentual é calculado tendo como base médias, que levam em consideração o consumo de materiais importados/adquiridos no mercado interno de uma seleção de exportadores, sendo que os percentuais não possuem relação com o insumo efetivamente consumido por um exportador. Nesse sentido, o parágrafo 3 destaca que não é necessária apresentação de evidências do pagamento de tributos.

O benefício é notificado anualmente pelo governo, após uma avaliação da incidência média dos tributos aduaneiros e centrais sobre os insumos utilizados na produção de bens voltados à exportação. Após o anúncio anual do orçamento da União, os novos benefícios de *drawback* são notificados, a partir de 1º de junho de cada ano, após ter-se em conta as alterações nas taxas sobre o benefício efetuadas no orçamento.

O *Directorate of Drawback* solicita a todos os conselhos/associações de promoção de exportações que recolham, classifiquem e forneçam dados representativos em relação aos produtos de exportação existentes, assim como para qualquer novo produto que os conselhos considerem ter exportações

suficientes no país. Após o anúncio do orçamento, os conselhos/associações de promoção de exportações também são consultados pelo Secretário Adjunto (*drawback*), e suas sugestões, pedidos e justificativa para o aumento adequado das taxas, assim como quaisquer mudanças pleiteadas no esquema da tabela de *drawback* são anotados para os novos anúncios sobre o programa.

b) Elementos de fato ou de direito (Base legal/documental)

O DDS está baseado nas Seções 75 e 76 da Lei Aduaneira (*Customs Act*), de 1962; Seção 37-2 da Lei de Imposto Central (*Central Excise Act*), de 1944; Seções 93A e 94(2) da Lei de Finanças (*Finance Act*), de 1994; e Regras de Drawback (*Customs, Central Excise and Service Tax Drawback*), de 1995.

c) Elegibilidade

Segundo o governo da Índia, o fato de exportar tempestivamente é relevante para obter acesso ao DDS e a elegibilidade não se limita a nenhum setor e/ou região da Índia.

d) Resultado preliminar da investigação

O DDS está disposto também nos capítulos 22 e 23 do manual aduaneiro de 2014 emitido pelo *Central Board of Excise and Customs*. Segundo o governo da Índia, a parcela correspondente do direito aduaneiro pago é devolvida se atendidos certos procedimentos e condições, incluindo a identificação de produtos de exportação com uso de importados e respectivos pagamentos de tributos. Quando os bens não são utilizados, 98% do *Duty Drawback* é admissível, caso contrário, a devolução é concedida com base na extensão do uso. Os bens usados não usufruem do DDS se exportados 18 meses após a correspondente importação relacionada.

O reembolso refere-se ao montante médio do direito pago sobre a importação de materiais de qualquer classe ou descrição utilizados na fabricação de produtos de exportação nas seguintes condições:

(i) mercadorias reexportadas;

(ii) direitos de importação sobre matérias-primas utilizadas na fabricação de produtos de exportação;

(iii) tributo pago em relação a serviços sobre insumos utilizados na fabricação de produtos de exportação;

(iv) exportação presumida conforme previsto pela política de comércio exterior em relação a determinados fornecimentos feitos para tal exportação; e

(v) reembolso do imposto especial de consumo pago sobre os combustíveis através de uma devolução notificada pela DGFT.

O DDS abrange principalmente direitos aduaneiros, impostos sobre consumo e serviços. Nesse sentido, a base para acesso ao programa pode ser encontrada nas seguintes disposições:

a) Seção 75 da Lei Aduaneira, de 1962, relativa aos direitos aduaneiros pagos em relação a insumos importados utilizados na fabricação de produto exportado;

b) Seção 37-2 da Lei de Imposto Central, de 1944, relativa aos impostos sobre consumo pagos em relação a insumos adquiridos pela indústria para utilizar na fabricação de produto exportado;

c) Seção 93A e Seção 94 (2) da Lei de Finanças, de 1994, referentes aos impostos sobre serviços prestados na fabricação, processamento, remoção ou exportação de produto exportado; e

d) Regras de Drawback (Customs, Central Excise and Service Tax Drawback), de 1995, que estabelecem a estrutura regulamentar.

O governo da Índia apontou que o *Central Board of Excise and Customs* (CBEC) mantém registros relacionados à fixação de *all industry rates* (AIR). As autoridades aduaneiras nos portos das exportações mantêm as *shipping bills* (tratadas como reivindicação), juntamente com os documentos relacionados. Os exportadores devem responder a quaisquer dúvidas relacionadas a deficiências. Os detalhes dos pagamentos feitos / reivindicações rejeitadas etc. também são mantidos no porto de exportação. Uma vez que a devolução do tributo é um reembolso, nenhuma autorização de orçamento é emitida.

O exportador deve endossar a *shipping bill* com a descrição, quantidade e outros detalhes para decisão se os produtos são elegíveis ou não. Devem ser arquivadas cópias extras das *shipping bills*. Se a *shipping bill* for enviada eletronicamente, ela será tratada como reivindicação de acesso ao DDS de acordo com a regra 13 (5) das Regras de Drawback.

O exportador deve arquivar uma declaração sobre as *shipping bills* e as contas de exportação relacionadas à reivindicação que está sendo feita e os direitos aduaneiros, tributos sobre consumo pagos pelo material utilizado na fabricação de produtos de exportação. Formulários para todas as taxas da Índia são dados conforme PN 10 / 2005 - Cus, de 16 de março de 2005. A triplicata de *shipping bill* é a cópia de *drawback* e deve ser marcada como "Cópia de reclamação de *drawback*", a ser encaminhada mediante pré-recebimento no verso acompanhado de selo da receita.

AIR são fixadas com base na média ponderada do consumo de insumos domésticos / importados de um segmento representativo de exportadores e ocorrências médias de direitos.

Se os documentos necessários não forem fornecidos ou se houver alguma deficiência, o pedido pode ser devolvido para que se complete de informações e documentos necessários.

Uma vez que o *Export General Manifest* (EGM) tenha sido arquivado pelas respectivas companhias aéreas / linhas marítimas e a exportação seja confirmada, a reivindicação do DDS é processada automaticamente por meio do sistema EDI pelos oficiais do setor de *drawback* segundo a seguinte ordem: primeiro a chegar, primeiro a ser servido. Se qualquer consulta for levantada ou a deficiência notada, os exportadores devem responder a essas consultas e o pagamento será processado somente após a resposta às consultas / deficiências ser inserida no Centro de Serviços. Todas as reivindicações sancionadas em um determinado dia são enumeradas em um pergaminho e transferidas para o banco através do sistema. O banco credita o valor relativo ao *drawback* nas respectivas contas dos exportadores.

Um exportador que aproveita este programa não pode se beneficiar do AAS, conforme o parágrafo 2.6 do capítulo 23 do manual aduaneiro emitido pelo CBEC. Durante períodos anteriores, este benefício também não poderia ser aproveitado com o programa DEPB, conforme o parágrafo 11.4 do capítulo 23 do manual aduaneiro emitido pela CBEC.

As taxas de reembolso são determinadas seguindo procedimento específico que é realizado por um comitê independente nomeado pelo governo da Índia. O comitê faz suas recomendações após discussões

com todas as partes interessadas, incluindo conselhos de promoção de exportações, associações comerciais e exportadores individuais para solicitar dados relevantes, que incluem preços de insumos, domésticos e importados, taxas de tributos aplicáveis, taxas de consumo e valores FOB de produtos de exportação. Os dados corroborantes também são coletados das informações de campos referentes a tributos especiais e aduaneiros.

Esses dados são analisados e esta informação é usada para formar a base para a taxa de *Duty Drawback*. Em termos da regra 3 (2) das Regras de Drawback, ao determinar o montante de drawback, o governo da Índia leva em conta:

a) a quantidade ou valor médio de cada classe ou descrição dos materiais a partir dos quais uma determinada classe de mercadorias é normalmente produzida ou manufaturada na Índia;

b) a quantidade ou o valor médio dos materiais importados ou dos materiais sujeitos a impostos sobre seu consumo utilizados para a produção ou fabricação na Índia de uma classe específica de mercadorias;

c) o montante médio dos direitos pagos sobre materiais importados ou materiais sujeitos a acréscimos utilizados na fabricação de semi-componentes, componentes e produtos intermediários, que são utilizados na fabricação de mercadorias;

d) a quantidade média de direitos pagos sobre materiais desperdiçados no processo de fabricação e agentes catalíticos; (desde que, se algum desses resíduos ou agentes catalíticos for reutilizado em qualquer processo de fabricação ou for vendido, a quantidade média de direitos sobre o resíduo ou agente catalítico reutilizado ou vendido também será deduzida);

e) o montante médio dos direitos pagos sobre materiais importados ou materiais sujeitos a acréscimos utilizados para conter ou embalar os produtos de exportação; e

f) o montante médio do imposto pago sobre os serviços tributáveis que são utilizados sobre insumos para a fabricação ou processamento ou para conter ou embalar os produtos de exportação.

A taxa de reembolso de drawback então determinada é notificada pelo governo da Índia em forma de tabela de drawback. A quantia de drawback é determinada pela multiplicação do valor FOB dos produtos exportados (como visto nas *shipping bills*) pela taxa de devolução do tributo aplicável conforme mostrado na tabela de drawback, que é mantida pela usuária.

O DDS encontra-se em operação durante todo o período de investigação e não é necessário pagar taxas para participar do programa.

A devolução ao amparo do DDS neutraliza os direitos / tributos pagos calculados em quantidades médias de insumos relevantes (domésticos e importados) e serviços sobre insumos que são normalmente utilizados na fabricação das mercadorias exportadas. A distinta maneira de consumo de insumos de cada exportador é levada em consideração e equilibrada por meio das médias.

Na fase de exportação, as exportadoras fazem declarações em relação aos parâmetros descritos na rubrica "critérios de elegibilidade". Essas declarações estão sujeitas a verificação aleatória pós-exportação, com natureza de auditoria. Existem diretrizes para garantir a amostragem para testes de produtos de exportação, a menos que já haja relatórios de testes especificados e que os produtos sejam

submetidos a exames normatizados. Segundo o governo da Índia, essas verificações garantem a integridade das declarações.

Menciona-se ainda que há evidências de que não há necessidade de verificação por parte das autoridades aduaneiras se houve o pagamento de tributos na importação de insumo, como exposto na Notificação nº 24, de 2001, acessível para consulta por meio do endereço eletrônico <http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/customs/cs-circulars/cs-circulars-2001/24-2001-cus>, acessada em 3 de abril de 2018. A referida normativa, no parágrafo 2, indica que o percentual é calculado tendo como base médias, que levam em consideração o consumo de materiais importados/adquiridos no mercado interno de uma seleção de exportadores, sendo que os percentuais não possuem relação com o insumo efetivamente consumido por um exportador. Nesse sentido, o parágrafo 3 destaca que não é necessária apresentação de evidências do pagamento de tributos, como visto a seguir.

2. Therefore, it is clarified that, as a matter of rule, no evidence of actual duties suffered on imported of indigenous nature of inputs used, even if the All Industry rate has customs portion, should be insisted upon by the field formations alongwith declaration filed by exporters under Rule 12(1)(a)(ii) of the Customs & Central Excise Duties Drawback Rules, 1995.

3. It is also pertinent to mention that the intention of the first proviso to Rule 3 is essentially to provide a guideline to the Directorate of Drawback as to how All Industry Rates of drawback will be determined in certain situations. It is not intended for the field formations to use this rule for arbitrarily altering the All Industry Rates of Drawback in the case of individual exporters for individual consignments.

Adicionalmente, ressalta-se que nas investigações de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de resina de polipropileno, comumente classificadas nos códigos 3902.10.20 e 3902.30.00 da NCM, e de filmes de PET, comumente classificadas nos códigos 3920.62.19, 3920.62.91 e 3920.62.99 da NCM, originárias da Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tais práticas, objetos respectivamente dos processos MDIC/SECEX nºs 52272.001468/2012-67 e 52272.000935/2014-01, ficou constatado que não há controle efetivo sobre os tributos pagos na importação de insumos e os tributos restituídos.

e) Conclusão preliminar

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o reembolso amparado pelo DDS envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

O DDS é considerado um subsídio proibido, nos termos da alínea “h” do Anexo I do ASMC, uma vez que pode resultar em concessão direta de fundos a título de reembolsos de tributos em excesso àqueles recolhidos nos insumos utilizados na produção do produto exportado. Nesse sentido, o DDS não pode ser considerado como um sistema de *drawback*, nos termos dos Anexos II e III do ASMC, pois, não foram apresentados elementos que comprovem que o governo da Índia estabelece ou aplica sistema ou procedimento que permita confirmar se os insumos importados foram efetivamente consumidos na produção do produto exportado e em que quantidades. Além disso, segundo consta da legislação indiana,

não é necessário verificar se houve pagamento de tributos na importação de insumos para que uma empresa seja beneficiada pelo programa.

f) Cálculo preliminar

A AIA afirmou ter recebido benefícios ao amparo do DDS. O cálculo dos benefícios recebidos pela AIA no presente caso levou em consideração as informações apresentadas em sua correspondente resposta ao questionário do produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares.

O benefício concedido ao amparo do DDS é recorrente. Dessa forma, foram levados em consideração apenas os valores recebidos no período de investigação, de janeiro a dezembro de 2016, os quais foram corrigidos pela taxa de juros do período, apontada no item 4.4 deste documento, obtendo o efetivo benefício recebido, uma vez que a empresa passou a contar com recursos adicionais, não necessitando de fontes externas de financiamento.

A tabela a seguir aponta o valor recebido de DDS de janeiro a dezembro de 2016, a taxa de juros utilizada e o benefício efetivo para a AIA:

Produtora / exportadora	Montante recebido (INR)	Taxa de juros (% a.a)	Benefício efetivo (INR)
AIA	[Confidencial]	9,7%	[Confidencial]

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

De forma a obter o valor por unidade, o benefício efetivo foi dividido pela respectiva quantidade exportada ao Brasil de corpos moedores no período de janeiro a dezembro de 2016. Posteriormente, o valor unitário foi convertido para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio média do período, obtida na página eletrônica do Banco Central do Brasil:

Produtora / exportadora	Benefício efetivo (USD/t)
AIA	27,92

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

4.4.1.1.4 – Merchandise Exports Incentive Scheme (MEIS)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo informações apresentadas pela peticionária, esse programa está previsto no capítulo 3 da FTP 2015 e sua finalidade é compensar supostas ineficiências de infraestrutura e custos associados à exportação de bens/produtos produzidos na Índia, especialmente aqueles com alta intensidade de exportação, potencial de emprego e de aumento da competitividade das exportações da Índia.

Para o programa MEIS, o governo da Índia emite um certificado (*script*) com valor de dois, três ou cinco por cento do valor FOB das exportações, tal como é dado nas *shipping bills*, em moeda estrangeira livre. Para receber o certificado, o destinatário deve efetuar um pedido eletrônico e submeter a documentação de embarque ao Diretor Geral de Comércio Exterior (*Director General of Foreign Trade - DGFT*). Cada pedido eletrônico pode incluir no máximo 50 *shipping bills*. Após o destinatário receber e registrar o certificado de crédito, poderá usá-lo para abater tributos incidentes na importação de mercadorias, ou transferi-lo para outrem.

Serão compensadas pelo benefício MEIS as exportações de produtos notificados com código ITC (SH), para os mercados listados no apêndice 3B (o Brasil é parte do Grupo “Code B”). Conforme extrato da lista de produtos elegíveis, o produto objeto da solicitação está incluído entre os beneficiados pelo programa, além de, provavelmente, outros produtos fabricados pelo grupo AIA, tendo em conta sua produção de partes e peças para moinho. Dessa forma, é possível que o subsídio abranja a exportação do produto objeto da solicitação ao Brasil.

b) Elementos de fato ou de direito (Base legal/documental)

O MEIS está baseado no capítulo 3 da FTP 2015 e do *Handbook of Procedures 2015–2020 - Appendices and Aayat Niryat Forms of FTP 2015*.

c) Elegibilidade

O acesso ao MEIS baseia-se na exportação de produtos notificados para países listados e na realização de processos de exportação dentro de um prazo estipulado.

d) Resultado preliminar da investigação

O MEIS vigora desde 1º de abril de 2015. De acordo com o parágrafo 3.03 da FTP 2015, o objetivo deste programa é compensar as ineficiências de infraestrutura e os custos associados à exportação de produtos fabricados na Índia, especialmente aqueles com alta intensidade de exportação, potencial de emprego e de aumento da competitividade das exportações da Índia.

As exportações de produtos notificados com o código do ITC [SH] para os mercados enumerados no apêndice 3B estão cobertas pelo MEIS. O apêndice 3B também enumera as taxa de recompensa relativas a vários produtos notificados.

O benefício é calculado com base no valor FOB das exportações em moeda de livre conversão, ou no valor FOB das exportações, conforme indicado nas *shipping bills*, em moeda de livre conversão, o que for menor, a menos que especificado de outra forma.

Os registros mantidos pelo governo da Índia em relação a este programa incluem os seguintes documentos: (i) Pedido preenchido pelo exportador conforme ANF 3A; (ii) *shipping bills* não EDI relevantes ou *shipping bills* EDI / *air bills*; e (iii) certificado eletrônico de realização bancária (e-BRC).

Para participar do programa, a empresa deve realizar pedidos de recompensa ao amparo do MEIS por suas exportações, diretamente na página eletrônica [http:// dgft .gov.in](http://dgft.gov.in), conforme ANF 3A, mediante assinatura digital, desde que não ocorram por meio de correio ou agência de correio estrangeiro com uso de comércio eletrônico. As *shipping bills* e os e-BRC relevantes estão vinculados com o referido pedido on-line. Além disso, o requerente deve apresentar um pedido separado para cada porto de exportação.

e) Conclusão preliminar

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo MEIS se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos das alíneas “a” e “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos ou de perdão ou não recolhimento de receitas públicas devidas por um governo ou órgão público que confere benefício às empresas

alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados apontam vinculação ao desempenho exportador, configura-se também como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

f) Cálculo preliminar

A AIA afirmou ter recebido benefícios ao amparo do MEIS. O cálculo dos benefícios recebidos pela AIA no presente caso levou em consideração as informações apresentadas em sua correspondente resposta ao questionário do produtor/exportador e em sua resposta ao pedido de informações complementares.

O benefício concedido ao amparo do MEIS é recorrente. Dessa forma, foram levados em consideração apenas os valores recebidos pela AIA no período de investigação, de janeiro a dezembro de 2016. Esses montantes foram corrigidos pelas respectivas taxas de juros do período, apresentadas no item 4.4 deste documento, obtendo-se o efetivo benefício recebido, uma vez que a AIA passou a contar com recursos adicionais, não necessitando de fontes externas de financiamento.

A tabela a seguir aponta o valor recebido por meio do MEIS de janeiro a dezembro de 2016, a taxa de juros utilizada e o benefício efetivo para a AIA.

Produtora / exportadora	Montante recebido (INR)	Taxa de juros (% a.a.)	Benefício efetivo (INR)
AIA	[Confidencial]	9,7%	[Confidencial]

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

De forma a obter o valor por unidade, o benefício efetivo foi dividido pela quantidade total de exportações de corpos moedores ao Brasil no período de janeiro a dezembro de 2016. Posteriormente, o valor unitário foi convertido para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio média do período, obtida na página eletrônica do Banco Central do Brasil:

Produtora / exportadora	Benefício efetivo (USD/t)
AIA	32,81

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador
Elaboração: DECOM

4.4.1.2 – Dos programas do Estado de Gujarat

4.4.1.2.1 – Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme (GEDES)

a) Introdução

O GEDES não foi citado pela petionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

b) Elementos de fato ou de direito (Base legal/documental)

A isenção de eletricidade concedida pelo governo de Gujarat está descrita na Seção 3 do *Gujarat Electricity Duty Act, 1958*.

c) Elegibilidade

O *Gujarat Electricity Duty Act*, 1958, nas seções 3(2)(vii) e (viii), determina que são elegíveis ao GEDES estabelecimentos industriais, “novos” ou “adicionais”, de empresas manufatureiras.

d) Resultado preliminar da investigação

O GEDES concede isenção da taxa de eletricidade por um período de cinco anos a estabelecimentos industriais que se enquadrem na definição de *new industrial undertaking e additional unit of the industrial undertaking*, conforme determinado na legislação. No entanto, para ter direito à isenção, a empresa deve obter um certificado de elegibilidade, o qual é concedido após a realização de uma inscrição no formato prescrito.

Na resposta ao questionário e aos pedidos de informações complementares o governo da Índia não forneceu elementos acerca do número de usuários do programa, dos montantes concedidos, nem outros elementos que permitissem avaliar a maneira como o subsídio é concedido ou negado.

O programa encontra-se atualmente em vigor no estado de Gujarat.

e) Conclusão preliminar

Com base nas informações apresentadas, concluiu-se que o GEDES constitui uma contribuição financeira por parte do governo do Estado de Gujarat, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que deixa de ser recolhida uma receita pública devida. Tendo em vista que os elementos de prova apontam a expressa vinculação da concessão do subsídio ao setor manufatureiro é portanto específico de direito, nos termos do art. 5º c/c art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995. Ainda, conforme reportado pelo grupo AIA, a elegibilidade ao GEDES estaria sujeita a critérios relativos à região em que a empresa está localizada.

A referida contribuição financeira gera benefício a seus receptores, já que aumenta a liquidez das empresas, que passam a contar com recursos adicionais que não foram pagos ao governo indiano.

Diante das informações presentes nos autos, conclui-se preliminarmente que o GEDES é um subsídio acionável, estando, portanto, sujeito a medidas compensatórias.

f) Cálculo preliminar

Considerando as informações apresentadas, os recursos recebidos no âmbito do GEDES foram considerados como recorrentes. Dessa forma, o cálculo do benefício levou em consideração apenas o somatório dos valores das taxas de eletricidade das quais a AIA foi dispensada no período de investigação, de janeiro a dezembro de 2016. Esses montantes foram corrigidos pela respectiva taxa de juros do período, apresentada no item 4.4 deste documento, obtendo-se o efetivo benefício recebido, uma vez que a AIA passou a contar com recursos adicionais, não necessitando de fontes externas de financiamento. Não há cobrança de taxas por parte do governo do Estado de Gujarat para a utilização do programa.

A tabela a seguir aponta o valor das isenções concedidas por meio do GEDES de janeiro a dezembro de 2016, as quais corresponderam ao benefício efetivo para a AIA.

A tabela a seguir aponta o valor recebido de GEDES de janeiro a dezembro de 2016, a taxa de juros utilizada e o benefício efetivo para a AIA:

Produtora / exportadora	Montante recebido (INR)	Taxa de juros (% a.a)	Benefício efetivo (INR)
AIA	[Confidencial]	9,7%	[Confidencial]

Fonte: respostas ao questionário do produtor/exportador

Elaboração: DECOM

Para obtenção do montante por tonelada em dólares estadunidenses, o valor foi dividido pelo total vendido do produto sob investigação e de outros produtos no período de janeiro a dezembro de 2016, convertido para dólares estadunidenses pela média do câmbio anual, disponibilizados pelo Banco Central do Brasil, alcançando-se o seguinte valor:

Produtora/exportadora	Benefício efetivo (USD/t)
AIA	6,68

Fonte: resposta ao questionário do produtor/exportador investigado e do governo da Índia.

Elaboração: DECOM

4.4.2 – Dos outros programas

4.4.2.1 – Dos programas nacionais

4.4.2.1.1 – Advance Authorization Scheme (AAS)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, baseado nos capítulos 4 da FTP 2009 e da FTP 2015, o programa em questão, que também inclui a possibilidade de *Advance Authorization for Annual Requirements*, permite importações, com isenção de tributos, de materiais a serem incorporados a produtos que são subsequentemente exportados. Adicionalmente, importações de combustível, óleo e catalisador que sejam consumidos ou utilizados no processo de produção de produtos a serem exportados também podem ser isentas.

A relação entre a quantidade de materiais importados e incorporados a produtos exportados é conferida a partir de normas padrão, isto é, percentuais determinados pelo governo da Índia, conhecidas como normas “SION - *Standard Input Output Norms*”, ou a partir de autodeclarações do exportador (item 4.03, FTP 2009; item 4.03, FTP 2015).

No caso específico da *Advance Authorization for Annual Requirement*, a autorização só será emitida para itens constantes das normas SION, e não estará disponível no caso de normas *ad hoc*, nos termos do parágrafo 4.03 (b) (ii) da FTP 2015.

O AAS, normalmente, isenta as importações dos seguintes tributos/encargos: *Basic Customs Duty*, *Additional Customs Duty*, *Education Cess*, *Anti-dumping Duty*, *Safeguard Duty* e *Transition Product Specific Safeguard Duty*, quando aplicáveis (item 4.14, FTP 2009; item 4.14, FTP 2015).

A *Advance Authorisation* pode ser emitida para fabricantes exportadores ou exportadores ligados ao fabricante (item 4.05, FTP 2015) e sua concessão é condicionada à agregação de valor de pelo menos 15% no país (item 4.09(i), FTP 2009, item 4.9(i), FTP 2015). A exportação deve normalmente ocorrer em 18 meses da importação (item 4.22, FTP 2015).

A peticionária ressaltou que (i) as normas SION nas quais as autorizações se fundam não necessariamente se baseiam nos efetivos coeficientes de produção para cada beneficiário, (ii) não tem havido penalização de empresas que eventualmente descumpram requisitos de exportação ou obtenham créditos excessivos sob o programa, e (iii) é possível obter benefícios do programa para uma categoria denominada “exportações presumidas” (*deemed exports*), a qual se refere a operações em que os bens fornecidos não saem da Índia e o pagamento por tais fornecimentos são recebidos em rúpias indianas ou em moedas estrangeiras de livre troca.

Também foi informado também que o grupo AIA importa produtos como parte de sua cadeia de fornecimento. Por exemplo, o sítio eletrônico indiano de investimentos Money Control (<http://www.moneycontrol.com>), informaria que as empresas indianas tiveram significativa “*imported composition of raw materials consumed*” no ano fiscal encerrado em 2016. Tal fato, aliado às suas expressivas exportações, corresponde a indícios de que o AAS poderia ter beneficiado a produtora em questão. Ademais, é comum que empresas industriais indianas se valham de benefícios decorrentes do programa, e empresas do setor siderúrgico indiano já foram consideradas suas beneficiárias por autoridades de outras jurisdições, como teria ocorrido no caso de certos produtos de aço resistentes à corrosão, investigação concluída pelos Estados Unidos da América em 2016, o que constitui mais um indício de que o programa beneficiou a produtora/exportadora indiana do produto objeto da investigação.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo as respostas ao questionário fornecidas pelo produtora/exportadora indiana AIA Engineering Ltd. os programas *Advance Authorization Scheme* (AAS), *Duty Free Import Authorization* (DFIA) e *Duty Drawback Scheme* (DDS) são mutuamente excludentes, conforme *Section 8(b) of Notification No. 98/2013 from the Ministry of Revenue Government of India*, apresentado na resposta ao questionário. Dessa forma, com relação a uma exportação específica o exportador ao optar por um dos três regimes, perde o direito de usar os outros dois.

Além disso, se uma empresa estiver localizada em uma *Special Economic Zone* (SEZ) ou for uma *Export Oriented Unit* (EOU) a empresa só pode utilizar as isenções relativas ao regime específico respectivo de que faça parte, não sendo possível utilizar os regimes de isenção ou reembolso de direitos do AAS, do DFIA ou do DDB.

Dessa forma, a AIA alegou não ter utilizado o AAS, pelo fato de ter utilizado o programa *Duty Drawback Scheme* (DDS) durante o período de investigação.

A empresa apontou ainda que o AAS não seria um subsídio acionável pois estaria de acordo com o Anexo II do ASMC da Organização Mundial do Comércio (OMC), já que o governo da Índia aplica um sistema com procedimentos rigorosos para examinar se os insumos são usados efetivamente para o propósito descrito na solicitação feita pelo programa. A AIA alega ainda que os procedimentos realizados pela empresa para obedecer ao programa são baseados em práticas comerciais gerais aplicáveis na Índia.

O governo da Índia em sua resposta ao questionário afirmou que o AAS está ativo desde sua introdução em 1976 e confirmou que a AIA não recebeu benefícios ao amparo do programa. Reiterou ainda que as disposições constantes na *Foreign Trade Policy* e no *Handbook of Procedures* demonstram que a Índia aplica um sistema ou procedimento para confirmar quais insumos são consumidos na produção do produto exportado e em que quantidades. Apresentou, ainda, duas observações em apoio desta afirmação: (1) A Autoridade Regional que representa o governo, tem que avaliar se as exportações realmente utilizaram os insumos listados na norma SION na fabricação de produtos exportados por meio

de um documento que atesta os detalhes de consumo, denominado Apêndice 23. Isso representa uma forma direta de verificação do governo. (2) Em segundo lugar, o exportador é obrigado a obter um certificado de um contador autônomo que confirme a veracidade dos detalhes de consumo constantes do Apêndice 23. É relevante observar que a conduta profissional dos contadores registrados é regulada por normas legais estabelecidas pela Índia. Se o contador registrado certificar incorretamente os detalhes arquivados pela empresa, ele é passível de ação punitiva. Portanto, isso serve como um segundo modo de regulação indireta para assegurar a correção dos dados arquivados pela empresa.

Por fim, de acordo com o governo da Índia há ainda a possibilidade de aplicação de penalidade no caso de as empresas não cumprirem a obrigação de exportação, sob a forma de pagamento dos tributos aduaneiros inicialmente dispensados, acrescidos de juros.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o AAS envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

O AAS é considerado um subsídio proibido, nos termos da alínea “h” do Anexo I do ASMC, uma vez que pode resultar em concessão direta de fundos a título de isenção de tributos em excesso àqueles recolhidos nos insumos utilizados na produção do produto exportado. Nesse sentido, os elementos de prova apresentados até a data de corte desta determinação preliminar, não permitem avaliar se o AAS pode ser considerado como um sistema de drawback, nos termos dos Anexos II e III do ASMC, pois, não foram apresentados elementos que comprovem que o governo da Índia estabelece ou aplica sistema ou procedimento que permita confirmar se os insumos importados foram efetivamente consumidos na produção do produto exportado e em que quantidades.

Apesar disso, dado aos fatos de que a legislação indiana veda que uma empresa utilize o sistema de drawback e de AAS para a mesma operação e de que a empresa respondente utiliza o sistema de drawback para exportar o Brasil, conclui-se preliminarmente de que não houve benefício.

4.4.2.1.2 –Export Oriented Units Scheme (EOU)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, este programa tem como objetivo promover exportações, aumentar ganhos em moeda estrangeira, atrair investimentos para produção voltada às exportações e gerar emprego. Baseado nos capítulos 6 da FTP 2009 e da FTP 2015, o programa de EOU é complementar às *Special Economic Zones (SEZ)* e adota o mesmo regime de produção, com opções mais amplas, no entanto, no que se refere a fatores como matérias-primas, portos de exportação e instalações em áreas não desenvolvidas, entre outros.

Ao passo que as SEZ são regiões definidas especificamente como enclaves isentos de taxa aduaneira e consideradas pelo governo da Índia como territórios estrangeiros para fins de operações e tributos comerciais, as EOU, por outro lado, são geograficamente mais flexíveis, podendo ser estabelecidas em qualquer lugar da Índia.

Dado que a elegibilidade como EOU é contingente ao desempenho das exportações, a assistência fornecida no âmbito deste programa é presumidamente específica.

As empresas localizadas em EOU possuem isenção dos direitos de importação sobre produtos necessários para a fabricação e a transformação dos produtos exportados, bem como de tributos incidentes sobre as aquisições realizadas no mercado interno. As EOU estão também isentas de pagamento de imposto de renda e têm direito a reembolso do imposto nacional sobre as vendas pago sobre as mercadorias adquiridas no mercado interno, entre outros.

Segundo dados da legislação indiana, empresas em EOU podem exportar todos os tipos de bens e serviços, exceto aqueles proibidos de acordo com a *Indian Trade Classification for Export & Import Items*. A obrigação fundamental de qualquer empresa instalada em EOU consistiria na obtenção de receitas líquidas em divisas estrangeiras – ou seja, o valor total das exportações deve ser superior ao valor total das importações – calculadas cumulativamente durante períodos de cinco anos fechados.

A instalação em EOU está aberta a empresas que desejarem usufruir do programa. Conforme notícias passadas veiculadas na imprensa indiana apresentadas pela peticionária, a AIA possuiu plantas fabris com *status* de EOU, atuando no setor de metalurgia com fabricação e comercialização de produtos para utilização em moinhos (a saber, corpos moedores e peças para moinhos), possivelmente vendidos aos mesmos clientes, particularmente, clientes do setor de mineração com presença no Brasil, a partir do uso de matérias-primas com cromo. Sendo assim, foram apresentados indícios de que EOU beneficiaram a produção e a exportação do produto objeto da investigação.

b) Resultado preliminar da investigação

As empresas estabelecidas como EOU se comprometem a exportar toda a sua produção e têm isenções tributárias na importação e aquisição interna de todos os tipos de produtos necessários para o fabrico e processamento de produtos exportados. Entretanto, como exceção à exigência geral de exportação de toda a produção, as EOUs, caso vendam parte da sua produção no mercado interno, são obrigadas a pagar os direitos aplicáveis ao produto acabado.

A obrigação fundamental de qualquer empresa instalada em uma EOU consiste em obter receitas líquidas em divisas estrangeiras – ou seja, o valor total das exportações deve ser superior ao valor total das importações – calculadas cumulativamente durante períodos de cinco anos fechados.

Somente empresas com um investimento mínimo de 10 milhões de rúpias em instalações e máquinas têm direito a solicitar o estabelecimento ou a conversão de uma planta para uma EOU. No entanto, em certos casos, o *Board of Approval* pode permitir que o investimento seja menor.

Além das isenções referentes às matérias-primas, as EOUs podem importar bens de capital necessários para produção, fabricação e embalagem do produto a ser exportado, com isenção tributária do *Basic Customs Duty*.

Segundo as respostas ao questionário fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia, a AIA Engineering Ltd. não tem atualmente plantas estabelecidas como EOUs. Entretanto, o governo da Índia reportou que a empresa teve uma planta produtiva com *status* de EOU antes de 2008 e apresentou a notificação KASEZ/100%EOU/II/57/2005-06/1495, por meio da qual concedeu a *Final Exit Order*, documento que atesta a saída da planta do programa.

Dessa forma, concluiu-se não haver evidência de que suas exportações para o Brasil no período de investigação foram beneficiadas pelos subsídios proibidos amparados pelo programa EOU com relação às isenções na importação matéria-prima. Entretanto, as isenções relativas à importação de bens de capital, mesmo não tendo ocorrido no período de investigação – por serem, conforme os termos do art. 18 do Regulamento Brasileiro, benefícios relacionados à aquisição de ativos fixos – tiveram os efeitos alocados ao período de investigação calculados no âmbito do programa ETH/SHIS, o qual foi apontado pela empresa como o programa utilizado para a importação do maquinário.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o EOU envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Entretanto, considerando que não foram encontrados elementos que demonstrem a existência de plantas da empresa respondente em EOU, preliminarmente, conclui-se que não houve beneficiamento do produto objeto da investigação no âmbito do programa em tela.

4.4.2.1.3 –Special Economic Zones (SEZ)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, com o objetivo de superar as instabilidades decorrentes da multiplicidade de regras e com vista a atrair maiores investimentos, a Índia anunciou sua política de Zonas Econômicas Especiais em abril de 2000.

O estabelecimento, o desenvolvimento e a gestão das SEZ para a promoção da exportação são regidos atualmente pela *SEZ Act*, de 2005 (*SEZ Act*) e pelas Regras SEZ, de 2006 (Regras SEZ). De acordo com a *SEZ Act*, as SEZ são consideradas território fora do território aduaneiro da Índia (Art. 53, *SEZ Act*).

O programa das SEZs é destinado à instalação de indústrias de manufatura que exportem seus produtos. Qualquer pessoa que pretenda instalar uma SEZ poderá, após identificar a área, apresentar uma proposta ao governo estadual para fins de sua criação. 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, assim como fomentar empregos e desenvolver a infraestrutura (Art. 53, *SEZ Act*). O funcionamento das SEZ é regulamentado tanto por normas do governo central indiano como dos governos estaduais.

No art. 26 da *SEZ Act* visualizam-se como benefícios: 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 SEZ; iv) drawback ou qualquer outro benefício existente sobre bens e serviços fornecidos a partir da área tarifária doméstica indiana para uma SEZ ou prestados dentro de uma SEZ por fornecedores localizados fora da Índia; v) isenção de impostos sobre serviços previstos no capítulo V do *Finance Act*, de 1994, prestados para uma empresa dentro da SEZ; 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 SEZ.

O programa possibilita também a isenção de 100% do imposto de renda sobre 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.

Além disso, foram apresentados indícios, obtidos por meio de publicação especializada em negócios na Índia (SHIRA, Dezan. *Doing Business in India*. 3 ed. 2012) de que as empresas localizadas em SEZ podem se beneficiar das seguintes vantagens: (i) importação/exportação de bens para o desenvolvimento, operação e manutenção de unidades em SEZ; (ii) empréstimos comerciais externos de até US\$ 500 milhões de dólares estadunidenses em um ano, sem qualquer restrição de vencimento, por meio de canais bancários reconhecidos; e (iii) a isenção de determinados impostos indiretos, como o *Central Sales Tax*, o imposto sobre serviços e os impostos sobre vendas estatais e outras cobranças, como as isenções do VAT.

Para que uma empresa atue como uma unidade em SEZ, deve obter a *Net Foreign Exchange* em cinco anos a contar da data de início da produção. De acordo com as Regras da SEZ, as empresas que não obtiverem uma *Net Foreign Exchange* positiva são passíveis de ação penal, e as empresas que operam em SEZ devem reembolsar um montante igual às isenções, impostos, *drawback* e outros benefícios recebidos sobre bens que não são utilizados nos produtos exportados (regra 25 das Regras SEZ).

Conforme informações apresentadas pela peticionária, o grupo AIA teria fábricas em regiões onde estão instaladas SEZ, por exemplo, Tamil Nadu.

b) Resultado preliminar da investigação

Este programa é destinado à instalação de indústrias de manufatura que exportem seus produtos. Qualquer pessoa que pretenda instalar uma SEZ poderá, depois de identificar a área, apresentar uma proposta ao governo estadual para fins de sua criação. 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 SEZs é regulamentado tanto por normas do governo central indiano como dos governos estaduais.

Em consulta ao art. 26 da Lei das SEZs, visualizam-se os seguintes benefícios: 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 SEZ; iv) *drawback* ou qualquer SEZ outro benefício existente sobre bens e serviços fornecidos no território indiano para uma SEZ ou prestados dentro de uma SEZ por fornecedores localizados fora da Índia; v) isenção de impostos sobre serviços prestados para uma empresa dentro da SEZ ; 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 SEZ.

O regime possibilita também a isenção de 100% do imposto de renda sobre 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.

Segundo as informações reportadas pelo governo indiano e pela produtora/exportadora na resposta ao questionário e às informações complementares, a empresa AIA Engineering Ltd. não tem atualmente nem teve no passado plantas produtivas instaladas em SEZs e, portanto, não se beneficiou de subsídios concedidos ao amparo do regime.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o SEZ envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Entretanto, considerando que não foram encontrados elementos que demonstrem a existência de plantas da empresa respondente em SEZ, preliminarmente, conclui-se que não houve beneficiamento do produto objeto da investigação no âmbito do programa em tela.

4.4.2.1.4 –Duty Free Import Authorisation (DFIA)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, este programa está em vigor na Índia desde 1º de maio de 2006, consistindo na emissão de autorização de importação que isenta de taxas os insumos utilizados na fabricação de produtos a serem exportados, além de óleo e catalisador consumido ou utilizado na fabricação de produtos a serem exportados (item 4.25 da FTP 2015).

A referida autorização deve ser emitida, no entanto, para isentar apenas o pagamento de taxas aduaneiras básicas (*basic customs duty*) (item 4.26 (i), da FTP 2015). As taxas aduaneiras adicionais (*additional customs duty/excise duty*) não serão isentas, mas podem ser ajustadas como crédito de acordo com as regras do *Directorate of Revenue* (item 4.26 (ii), da FTP 2015).

A solicitação da autorização de isenção deve ser apresentada pelo interessado à autoridade regional antes de efetuar a exportação sob o amparo da DFIA.

A autorização de importação será emitida pela autoridade regional em momento pós-exportação. Essa autorização pode ser emitida a um fabricante exportador ou a um comerciante exportador ligado ao(s) fabricante(s) e é restrita a produtos exportados que tenham agregado valor em pelo menos 20% no país (item 4.26, FTP 2015).

De acordo com o item 4.29 da FTP 2015, a obrigação de exportação deve ser cumprida dentro de 12 meses a partir da data de depósito *on-line* do pedido e da geração do número de protocolo.

A DFIA ensejaria contribuição financeira do governo da Índia, pois poderia ser utilizada para isentar tributos devidos na importação ou na aquisição interna, conseqüentemente, reduzindo a receita pública e resultando em um benefício auferido pela exportadora indiana.

A peticionária apontou que uma vez que o grupo AIA é importador e exportador, há indícios de que a DFIA abrange a produção e a exportação do produto objeto da investigação, beneficiando a produtora/exportadora indiana por meio de subsídio.

b) Resultado preliminar da investigação

O programa visa permitir a importação de insumos utilizados no processo de produção de produtos de exportação, além de petróleo e catalisadores, com a dispensa de *Basic Customs Duty*, sujeita à condição de agregação de valor mínima de 20% no país. Nos termos da FTP, também é necessário que os produtos exportados tenham normas SION notificadas. É também permitida a aquisição interna de insumos.

A empresa deve protocolar o pedido de autorização DFIA antes de iniciar a exportação, a qual deve ser concluída no prazo de 12 meses. Após a exportação a solicitação efetiva da emissão da autorização DFIA pode ser feito para a *Regional Authority*.

Segundo as respostas ao questionário fornecidas pelo grupo AIA, os programas *Advance Authorization Scheme (AAS)*, *Duty Free Import Authorization (DFIA)* e *Duty Drawback Scheme (DDS)* são mutuamente excludentes, conforme *Section 8(b) of Notification No. 98/2013 from the Ministry of Revenue Government of India*. Dessa forma, com relação a uma exportação específica o exportador ao optar por um dos três regimes, não pode mais usar os outros dois.

Dessa forma, a AIA alegou não ter utilizado a DFIA, pelo fato de ter utilizado o *Duty Drawback Scheme (DDS)* durante o período de investigação.

O governo da Índia em sua resposta ao questionário e às informações complementares confirmou que o programa não foi utilizado pela empresa investigada.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que a DFIA envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

A DFIA é considerada um subsídio proibido, nos termos da alínea “h” do Anexo I do ASMC, uma vez que pode resultar em concessão direta de fundos a título de isenção de tributos em excesso àqueles recolhidos nos insumos utilizados na produção do produto exportado. Nesse sentido, os elementos de prova apresentados até a data de corte da determinação preliminar, não permitem avaliar se a DFIA pode ser considerada como um sistema de drawback, nos termos dos Anexos II e III do ASMC, pois, não foram apresentados elementos que comprovem que o governo da Índia estabelece ou aplica sistema ou procedimento que permita confirmar se os insumos importados foram efetivamente consumidos na produção do produto exportado e em que quantidades.

Apesar disso, dado aos fatos de que a legislação indiana veda que uma empresa utilize o sistema de drawback e de DFIA para a mesma operação e de que a empresa respondente utiliza o sistema de drawback para exportar o Brasil, conclui-se preliminarmente de que não houve benefício.

4.4.2.1.5 – Duty Entitlement Passbook Scheme (DEPB)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, este programa destinava-se a conceder incentivo às exportações indianas. Foi instaurado em 1º de abril de 1997, quando apresentava duas modalidades: DEPB pós-exportação e DEPB pré-exportação. O DEPB pré-exportação foi abolido em 1º de abril de 2000, permanecendo em vigor a modalidade DEPB pós-exportação. Embora o programa em questão tenha sido encerrado em 30 de setembro de 2011, por meio da *Public Notice* nº 54/2010, de 17 de junho de 2011, os créditos gerados antes do encerramento do programa DEPB poderiam ser usufruídos em data posterior, como, por exemplo, no período de janeiro a dezembro de 2016.

O DEPB tinha como objetivo neutralizar a incidência dos direitos aduaneiros sobre o conteúdo importado de produtos exportados. Estava classificado, na política comercial indiana, como um esquema de remissão de impostos, permitindo a importação sem tributos de insumos, incluindo combustíveis em alguns casos, utilizados na produção de um produto exportado (item 4.3 da FTP 2009).

Para ser elegível aos benefícios desse programa, a empresa deveria exportar. A neutralização seria realizada por meio de concessão de crédito para pagamento de direitos aduaneiros na importação de insumos. Para usufruto do benefício, os produtores/exportadores deveriam solicitar crédito, por meio do formulário ANF 4G, que seria correspondente a uma porcentagem do valor FOB do produto acabado exportado.

Os créditos eram 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.

Conforme a FTP 2009, a licença DEPB concedida determinaria o montante do crédito, calculado a partir de percentuais determinados pelo governo da Índia com base nas normas SION – *Standard Input Output Norms*, e poderia ser utilizada para abater impostos aduaneiros incidentes na importação de insumos. A licença DEPB também poderia ser utilizada para abater impostos aduaneiros incidentes sobre bens de capital importados ao abrigo do EPCG. Cabe ressaltar que os créditos DEPB podiam ser comercializados, ou seja, transferidos de uma empresa a outra (item 4.3.1 da FTP 2009).

As alíquotas do crédito DEPB para exportações do produto investigado variaram de 5% a 10%, de acordo com as tabelas publicadas pelo *Directorate General of Foreign Trade*, agência do Ministério do Comércio e da Indústria do governo da Índia responsável por administrar as leis sobre comércio exterior e investimento estrangeiro. Ressalta-se que o item 4.3.4 da FTP 2009 aponta que a licença DEPB obtida e os produtos importados ao amparo do regime eram livremente transferíveis, havendo apenas a exigência de que o porto das importações fosse o mesmo das exportações.

Segundo a peticionária, dada a natureza do programa, que permitiria à participante escolher o momento de utilização do crédito, o benefício da empresa ocorreria no momento da utilização do crédito, seja por meio da redução de tributos a recolher ou por meio da venda do referido direito, uma vez que neste momento a empresa passaria a ter uma condição mais favorável que as demais, não participantes do referido programa.

b) Resultado preliminar da investigação

Conforme as respostas ao questionário e às informações complementares apresentadas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia, até 2011, ano da extinção do programa, qualquer exportador elegível podia solicitar crédito pelo programa DEPB, cujo montante correspondia a uma porcentagem específica, aplicada sobre o valor dos produtos acabados exportados. As autoridades indianas mantinham uma lista

com as taxas DEPB para a maioria dos produtos exportados pelo país, a qual incluía o produto investigado.

O grupo AIA, fazendo referência à extinção do programa, reportou não ter obtido créditos DEPB, informação confirmada pelo governo da Índia. Entretanto, ambos foram inquiridos sobre uma possível utilização de créditos DEPB durante o período de investigação, uma vez que o *Annual Report* para o período de 2016/17 da empresa, apontava a utilização de 760 mil rúpias referente a “*DEPB receivables*”. A empresa em sua resposta ao pedido de informação complementar informou que o montante referido estava sendo contestado pelas autoridades indianas e a informação constante do demonstrativo referia-se ao cancelamento do crédito, sem usufruto de benefício.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o DEPB envolve uma contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c com art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

Entretanto, considerando que não foram encontrados elementos que demonstrem a utilização de crédito obtido no âmbito do DEPB no período objeto de investigação de subsídios, conclui-se que não houve benefício para o produto objeto da investigação no âmbito do programa em tela.

4.4.2.1.6 – Focus Product Scheme (FPS)

a) Descrição do programa conforme petição

De acordo com a peticionária, este programa consiste na concessão de créditos, os *Duty Credit Scrips*, em regra no valor de 2% ou 5% do valor FOB de exportações realizadas pelas empresas participantes a partir de 27 de agosto de 2009. Somente geram créditos as exportações de produtos constantes de lista publicada pelo governo da Índia. Uma vez obtidos, os créditos podem ser utilizados para abater tributos aduaneiros na importação posterior de insumos ou bens, incluindo bens de capital (item 3.15 da FTP 2009).

O FPS é um programa de reembolso e incentivo do *Directorate General of Foreign Trade* e seu objetivo, de acordo com a legislação indiana, é incentivar a exportação de produtos com alto potencial de exportação e de geração de empregos, de modo a compensar supostas ineficiências de infraestrutura e outros custos envolvidos na comercialização destes produtos.

O FPS baseou-se no *Foreign Trade (Development and Regulation) Act* nº 22, de 1922, e foi regulamentado no capítulo 3 da FTP 2009, no capítulo 3 do *Handbook of Procedures Vol. I 2009-2014* e no *Handbook of Procedures Vol. I - Appendices and Aayat Niryat Forms 2009-2014*.

Conforme a legislação indiana, o requerimento para concessão dos *Duty Credit Scrips* deve ser feito na *Regional Authority* correspondente, após a realização da exportação, conforme formulário ANF3C, acompanhado dos documentos nele exigidos.

O governo da Índia promove constantes atualizações no rol de produtos do apêndice 37D. Além da tabela dos produtos do FPS, o apêndice apresenta tabelas de variantes do programa, quais sejam: *Special*

Focus Products e *New Special Focus Products* – ambos os quais geram créditos de 5% do valor FOB das exportações; *New Focus Products*, *Market Linked Focus Product* e *New Market Linked Focus Product* – para os quais, além do produto listado, exige-se que a exportação seja destinada a países específicos.

Em 2010, o governo da Índia publicou uma sétima tabela, a do *Focus Product(s) Sector(s) – Bonus Benefits*, por meio da qual um benefício extra de 2% do valor FOB das exportações passou a ser permitido a determinados produtos já relacionados nas tabelas anteriores. E, em 2011, uma oitava tabela, a do *Special Bonus Benefit*, foi publicada, concedendo um benefício de 1% do valor FOB das exportações aos produtos listados.

Segundo a legislação indiana, o crédito referido é garantido às empresas exportadoras dos produtos constantes do apêndice 37D do manual de procedimentos, Vol. I - *Appendices and Aayat Niryat Forms 2009-2014*, entre os quais se inclui o produto objeto da investigação.

O FPS foi supostamente encerrado em 1º de abril de 2015, porém, títulos obtidos durante a vigência do programa ainda poderiam ser utilizados para a importação de bens sem o pagamento de direitos de importação. Desde 1º de abril de 2015, o *Merchandise Exports from India Scheme* teria assumido as funções do extinto FPS, dando-se continuidade à prática de subsidiar produtoras/exportadoras indianas.

b) Resultado preliminar da investigação

Conforme apontado pelo governo da Índia, o FPS, instituído em 27 de agosto de 2009 e descontinuado na atual FTP 2015, foi um programa de reembolso e incentivo do *Directorate General of Foreign Trade* e seu objetivo, de acordo com a legislação indiana, seria incentivar a exportação de produtos com alto potencial de exportação e de geração de empregos, de modo a compensar ineficiências de infraestrutura e outros custos envolvidos na comercialização destes produtos.

Cabe ressaltar que o FPS levava em consideração apenas certos produtos listados, independentemente do mercado de destino. Observou-se que as exportações de bolas para moinho estão listadas como *Grinding Balls & Similar Articles for Mills of Malleable Cast Iron*, com benefício de 2% e benefício adicional de 2%. Portanto, as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil poderiam estar abarcadas.

De acordo com o parágrafo 3.15.2 da FTP 2009, (a) as exportações de produtos listados no quadro 1 do apêndice 37-D do manual de procedimentos 2009-2014 para qualquer país gerarão direito a *Duty Credit Scrips* equivalentes de 2% a 5% do valor FOB das exportações (em moeda estrangeira de livre conversão) para exportações efetuadas a partir de 27 de agosto de 2009, a menos que uma data específica de exportação ou período estejam especificados por aviso público ou notificação; e (b) o produto ou setor determinado deve receber bônus sob a forma de *Duty Credit Scrips* adicionais equivalentes a 2% do valor FOB das exportações além da taxa existente para esse produto ou setor a partir da data admissível de exportação ou período especificado no aviso público emitido para notificação quanto ao produto ou setor.

A partir da análise das informações juntadas aos autos do processo e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que o crédito fiscal amparado pelo FPS envolve uma contribuição financeira na forma de receita pública devida perdoada ou não recolhida, nos termos das alíneas “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº

1.751, de 1995. Contudo, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes de exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

4.4.2.1.7 – Programa de dedução de rendimentos tributáveis (Seção 80IC)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, de acordo com a Lei do Imposto de Renda de 1961 (*Income Tax Act 1961*), o governo da Índia implementou uma política fiscal para promover o desenvolvimento econômico de certas regiões “industrialmente atrasadas” no país. No âmbito do programa, o governo indiano permite que empresas nacionais que invistam em áreas economicamente menos desenvolvidas da Índia reduzam, para fins de cálculo do imposto de renda a ser recolhido, o seu lucro tributável em até 100% do lucro obtido nas instalações de produção localizadas em áreas geográficas designadas para um período de cinco anos e até 30% para os anos subsequentes.

O benefício é aplicado à renda total bruta do contribuinte e é reivindicado quando uma empresa entrega a sua declaração de imposto de renda ao final de cada exercício financeiro, ou seja, a empresa deixa de recolher ao governo indiano o montante correspondente ao tributo que, de outra forma, seria devido.

Todas as empresas instaladas nos estados abarcados na Seção 80IC do *Income Tax Act 1961* têm acesso ao programa.

A subseção 4 da Seção 80IC trata sobre a elegibilidade nos seguintes termos:

(4) This section applies to any undertaking or enterprise which fulfils all the following conditions, namely:—

(i) it is not formed by splitting up, or the reconstruction, of a business already in existence:

Provided that this condition shall not apply in respect of an undertaking which is formed as a result of the re-establishment, reconstruction or revival by the assessee of the business of any such undertaking as is referred to in section 33B, in the circumstances and within the period specified in that section;

(ii) it is not formed by the transfer to a new business of machinery or plant previously used for any purpose.

Explanation.—The provisions of Explanations 1 and 2 to sub-section (3) of section 80-IA shall apply for the purposes of clause (ii) of this sub-section as they apply for the purposes of clause (ii) of that sub-section.

b) Resultado preliminar da investigação

A Seção 80IC faz parte da Lei do Imposto de Renda da Índia e contém disposições especiais relativas a certos empreendimentos ou empresas de certos estados conforme a seguir:

80-IC. (1) Where the gross total income of an assessed includes any profits and gains derived by an undertaking or an enterprise from any business referred to in sub-section (2), there shall, in accordance with and subject to the provisions of this section, be allowed, in computing the total income of the assessee, a deduction from such profits and gains, as specified in sub-section (3).

(2) This section applies to any undertaking or enterprise,

(a) which has begun or begins to manufacture or produce any article or thing, not being any article or thing specified in the Thirteenth Schedule, or which manufactures or produces any article or thing, not being any article or thing specified in the Thirteenth Schedule and undertakes substantial expansion during the period beginning—

(i) on the 23rd day of December, 2002 and ending before the 1st day of April, 2007, in any Export Processing Zone or Integrated Infrastructure Development Centre or Industrial Growth Centre or Industrial Estate or Industrial Park or Software Technology Park or Industrial Area or Theme Park, as notified by the Board in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government in this regard, in the State of Sikkim; or

(ii) on the 7th day of January, 2003 and ending before the 1st day of April, 2012, in any Export Processing Zone or Integrated Infrastructure Development Centre or Industrial Growth Centre or Industrial Estate or Industrial Park or Software Technology Park or Industrial Area or Theme Park, as notified by the Board in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government in this regard, in the State of Himachal Pradesh or the State of Uttaranchal; or

(iii) on the 24th day of December, 1997 and ending before the 1st day of April, 2007, in any Export Processing Zone or Integrated Infrastructure Development Centre or Industrial Growth Centre or Industrial Estate or Industrial Park or Software Technology Park or Industrial Area or Theme Park, as notified by the Board in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government in this regard, in any of the North-Eastern States;

(b) which has begun or begins to manufacture or produce any article or thing, specified in the Fourteenth Schedule or commences any operation specified in that Schedule, or which manufactures or produces any article or thing, specified in the Fourteenth Schedule or commences any operation specified in that Schedule and undertakes substantial expansion during the period beginning—

(i) on the 23rd day of December, 2002 and ending before the 1st day of April, 2007, in the State of Sikkim; or

(ii) on the 7th day of January, 2003 and ending before the 1st day of April, 2012, in the State of Himachal Pradesh or the State of Uttaranchal; or

(iii) on the 24th day of December, 1997 and ending before the 1st day of April, 2007, in any of the North-Eastern States.

(3) The deduction referred to in sub-section (1) shall be—

(i) in the case of any undertaking or enterprise referred to in sub-clauses (i) and (iii) of clause (a) or sub-clauses (i) and (iii) of clause (b), of sub-section (2), one hundred per cent of such profits and gains for ten assessment years commencing with the initial assessment year;

(ii) in the case of any undertaking or enterprise referred to in sub-clause (ii) of clause (a) or sub-clause (ii) of clause (b), of sub-section (2), one hundred per cent of such profits and gains for five assessment years commencing with the initial assessment year and thereafter, twenty-five per cent (or thirty per cent where the assessee is a company) of the profits and gains.

(4) This section applies to any undertaking or enterprise which fulfils all the following conditions, namely:

(i) it is not formed by splitting up, or the reconstruction, of a business already in existence:

Provided that this condition shall not apply in respect of an undertaking which is formed as a result of the re-establishment, reconstruction or revival by the assessee of the business of any such undertaking as is referred to in section 33B, in the circumstances and within the period specified in that section;

(ii) it is not formed by the transfer to a new business of machinery or plant previously used for any purpose.

Explanation.—The provisions of Explanations 1 and 2 to sub-section (3) of section 80-IA shall apply for the purposes of clause (ii) of this sub-section as they apply for the purposes of clause (ii) of that sub-section.

(5) Notwithstanding anything contained in any other provision of this Act, in computing the total income of the assessee, no deduction shall be allowed under any other section contained in Chapter VIA or in section 10A or section 10B, in relation to the profits and gains of the undertaking or enterprise.

(6) Notwithstanding anything contained in this Act, no deduction shall be allowed to any undertaking or enterprise under this section, where the total period of deduction inclusive of the period of deduction under this section, or under the second proviso to sub-section (4) of section 80-IB or under section 10C, as the case may be, exceeds ten assessment years.

(7) The provisions contained in sub-section (5) and sub-sections (7) to (12) of section 80-IA shall, so far as may be, apply to the eligible undertaking or enterprise under this section.

(8) For the purposes of this section,—

(i) "Industrial Area" means such areas, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government;

(ii) "Industrial Estate" means such estates, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government;

(iii) "Industrial Growth Centre" means such centres, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government;

(iv) "Industrial Park" means such parks, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government;

(v) "Initial assessment year" means the assessment year relevant to the previous year in which the undertaking or the enterprise begins to manufacture or produce articles or things, or commences operation or completes substantial expansion;

(vi) "Integrated Infrastructure Development Centre" means such centres, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government;

(vii) "North-Eastern States" means the States of Arunachal Pradesh, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland and Tripura;

(viii) "Software Technology Park" means any park set up in accordance with the Software Technology Park Scheme notified by the Government of India in the Ministry of Commerce and Industry;

(ix) "Substantial expansion" means increase in the investment in the plant and machinery by at least fifty per cent of the book value of plant and machinery (before taking depreciation in any year), as on the first day of the previous year in which the substantial expansion is undertaken;

(x) "Theme Park" means such parks, which the Board, may, by notification in the Official Gazette, specify in accordance with the scheme framed and notified by the Central Government.

Os detalhes acima da Seção 80IC também podem ser vistos por meio do endereço eletrônico <http://www.incometaxindia.gov.in/pages/acts/income-tax-act.aspx>, acessado em 20 de março de 2018.

O programa encontra-se em operação e é gerenciado pelo Departamento do Imposto de Renda, não havendo cobrança de qualquer taxa de acesso para as empresas declarantes do tributo, as quais devem manter registros adequados de acordo com os requisitos presentes na Seção 80IC.

Segundo o governo da Índia, o grupo AIA não reivindicou isenção ao amparo do programa durante o período de investigação. A AIA informou que não recebeu benefícios sob a égide deste programa.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que a isenção fiscal amparada pelo referido programa de dedução de rendimentos tributáveis envolve uma contribuição financeira, na forma de receita pública devida perdoada

ou não recolhida, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere um benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a vinculação da concessão à localização geográfica de instalações industriais, configura-se como específico, nos termos do art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995, sendo, portanto, subsídio acionável, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º do referido marco legal.

No entanto, após análise das declarações de imposto de renda apresentadas pela empresa, não existem, até o momento, evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.1.8 – Assistance to States for Developing Export Infrastructure and Allied Activities (ASIDE)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo informações apresentadas pela peticionária, esse programa está previsto no capítulo 3 (item 3.1) da FTP 2009 e *ASIDE Guidelines – 12th FYP (2012-2017)*, e foi formulado com vistas a incentivar os estados a promover exportações, por meio da prestação de assistência financeira aos governos estaduais para criação da infraestrutura necessária às exportações. O objetivo, segundo consta na própria FTP 2009, é criar um mecanismo para incluir os governos estaduais no financiamento de investimentos em infraestrutura para desenvolvimento e crescimento das exportações. A ajuda aos estados estaria vinculada à exportação, o que caracterizaria a especificidade do programa.

As ações específicas que poderão se utilizar do regime para financiamento são, entre outras: i) criação ou ampliação de parques/zonas industriais de promoção à exportação (Zonas Econômicas Especiais – SEZ/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 SEZ; iv) cumprimento dos requisitos de desembolso de capital de SEZ; v) criação de infraestruturas complementares, tais como estradas que ligam os centros de produção aos portos, depósitos internos de contêineres e estações de frete de contêiner; vi) estabilização do fornecimento de energia por meio de transformações adicionais e isolamento do centro de produção para exportação; vii) criação de portos de menor porte e cais para fins de exportação; viii) assistência para a criação de instalações comuns de tratamento de efluentes; e ix) qualquer outra atividade que possa ser notificada pelo Departamento de Comércio Indiano.

Cabe ressaltar que a assistência financeira aos governos estaduais são repassadas às empresas beneficiadas pelo programa, conforme as ações descritas acima.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo o governo da Índia, o programa foi descontinuado na atual FTP 2015 e o grupo AIA não teria sido beneficiado no âmbito da ASIDE, deixando de apresentar os demais esclarecimentos requeridos. A AIA informou que não recebeu benefícios no âmbito deste programa.

A partir da análise das informações juntadas aos autos do processo, concluiu-se, preliminarmente, que não há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pela ASIDE se configuram em subsídio já que, preliminarmente, não envolveria contribuição financeira, uma vez que não há elementos apontando para fornecimento de infraestrutura além daquela geral, nos termos dos termos da

alínea “c” do inciso II do Decreto nº 1.751, de 1995, que conferiria benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão.

4.4.2.1.9 – Market Access Initiative (MAI)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo informações apresentadas pela peticionária, esse programa está previsto no capítulo 3 (item 3.2) da FTP 2009 e destina-se à concessão de assistência financeira a uma série de atividades relacionadas à promoção das exportações e a projetos de *marketing* no exterior, com foco no produto e no país “alvo”.

Dentre as atividades financiadas pelo programa MAI, encontram-se: i) estudos e pesquisas de mercado; ii) criação de *showroom* e armazém; iii) participação em feiras internacionais; iv) exibição em lojas departamentais internacionais; v) campanhas publicitárias; vi) promoção de marca; vii) reembolso dos encargos de registro para produtos farmacêuticos e despesas de realização de testes clínicos, em cumprimento aos requisitos legais do país comprador; viii) taxas decorrentes de testes para produtos de engenharia no exterior; e ix) assistência para contestar litígios antidumping, entre outros.

O benefício financeiro estende-se aos conselhos de promoção das exportações, às associações de indústria e comércio, às agências de governo dos estados, a missões comerciais indianas no exterior, *commodity boards*, *clusters* industriais reconhecidos pela política EXIM (Exportação e Importação), e a outras instituições ou entidades elegíveis no âmbito nacional que possam ser notificadas.

As entidades mencionadas como beneficiárias da assistência financeira governamental percebem o subsídio em porcentagens que variam de 25% a 100% do custo total, a depender da atividade e da agência encarregada da implementação da atividade. Caso essas entidades prestem algum tipo de serviço ou assistência ao exportador, este serviço será prestado a preços/tarifas subsidiadas.

Segundo a peticionária, o programa em questão pode ter beneficiado a exportação do produto objeto da investigação, por exemplo, em relação a taxas decorrentes de testes para produtos de engenharia no exterior, que é uma das atividades elegíveis para o apoio pelo programa. Nesse caso, haveria um benefício na forma de redução de despesas comerciais na exportação que seriam incorridas pela empresa na ausência do programa.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo o governo da Índia, o programa está em operação e é administrado pelo Departamento de Comércio. Os fundos da MAI não são fornecidos diretamente a qualquer exportador, sendo disponibilizados a organizações de promoção comercial, instituições de nível nacional, instituições de pesquisa, universidades, laboratórios, etc. Assim, o aproveitamento do programa não demanda gastos por parte dos exportadores para obtenção dos benefícios almejados.

Informou ainda que a MAI foi criada para facilitar o acesso de exportadores ou potenciais exportadores a novos mercados ou aumentar a participação nos mercados atendidos por meio de atividades promovidas pelas organizações anteriormente mencionadas. Não depende do desempenho das exportações nem relaciona as exportações com determinada assistência prestada ao amparo do programa. Também não se oferece qualquer benefício financeiro diretamente aos exportadores no âmbito deste programa.

Em função disso, o governo da Índia alegou quanto à MAI que não existem quaisquer benefícios passíveis de compensação concedidos aos exportadores. A AIA informou que não recebeu benefícios sob a égide deste programa.

A partir da análise das informações juntadas aos autos do processo e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa MAI se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, na forma de transferência direta de fundos, nos termos da alínea “a” ou “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a vinculação da concessão da contribuição financeira a exportações, configura-se também como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.1.10 – Marketing Development Assistance (MDA)

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo informações apresentadas pela peticionária, esse programa está previsto no capítulo 3 (item 3.3) da *FTP 2009 e MDA Guidelines 2013*, e destina-se à promoção de exportações e à facilitação das diversas medidas tomadas para estimular e diversificar as exportações comerciais do país.

A concessão de assistência financeira pelo programa MDA é destinada a uma série de atividades de promoção das exportações implementadas por conselhos de promoção das exportações e organizações de promoção comercial, com base na aprovação de planos anuais de ação. O programa é administrado pelo Departamento de Comércio Indiano e abrange, entre outras iniciativas, a participação em: i) feiras comerciais e encontros entre vendedor e comprador no exterior ou na Índia; ii) seminários de promoções de exportação; e iii) assistência financeira com subsídio de viagem é disponível para os exportadores que viajam para áreas focais, a saber, América Latina, África, região da CIS (*Commonwealth of Independent States*), países da ASEAN, Austrália e Nova Zelândia. Em outras áreas, a assistência financeira é também concedida, mas sem o subsídio de viagem.

Segundo a peticionária, a MDA é destinada a empresas que tenham exportado no ano anterior a sua solicitação um volume de negócios superior a Rs. 30 crore, conforme prescrito nas diretrizes da MDA (MDA Guidelines - 3.i). Esse programa pode ter beneficiado a exportação do produto objeto da solicitação, por exemplo, em relação a viagens para o Brasil, que é parte de uma das áreas focais (América Latina), considerando que viagens são atividades elegíveis para o apoio pelo programa. Nesse caso, há um benefício na forma de redução de despesas comerciais na exportação que seriam incorridas pela empresa na ausência do programa.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo o governo da Índia, o programa está em operação e é administrado pelo Departamento de Comércio. A MDA foi estabelecida para facilitar várias medidas destinadas a estimular e diversificar as exportações da Índia por meio de atividades de marketing desenvolvidas por agências elegíveis, entre as quais, os conselhos de promoção de exportações e a Federação das Organizações de Exportação da Índia.

Informou ainda que a MDA não depende do desempenho das exportações, nem relaciona as atividades apoiadas por conselhos de promoção de exportações ou pela Federação das Organizações de Exportação da Índia ao volume exportado por determinada exportadora. Além disso, o governo da Índia não confere qualquer benefício diretamente aos exportadores no âmbito da MDA.

Os registros relevantes são mantidos por conselho de promoção de exportações ou pela Federação das Organizações de Exportação da Índia, conforme o caso. Em termos das diretrizes revisadas sobre o Plano MDA de 1º de junho de 2013, as agências elegíveis, ou seja, EPCs ou FIEO, devem apresentar um relatório de progresso sobre as atividades realizadas e as realizações feitas ao Departamento de Comércio. O Comitê MDA do Departamento de Comércio verifica os relatórios de progresso enviados pelas respectivas agências.

Segundo o governo da Índia, o programa não é fornecido diretamente aos exportadores. Por isso, não há nenhum custo incorrido pelos exportadores para participar do programa para o governo central. A AIA informou que não recebeu benefício sob a égide deste programa.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa MDA se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “d” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a vinculação da concessão da contribuição financeira a exportações, configura-se também como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.1.11 – Incremental Export Incentivisation Scheme (IEIS)

a) Introdução

O IEIS não foi citado pela petionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

Segundo o governo da Índia, o IEIS, introduzido por meio da Notificação nº 27, de 28 de dezembro de 2012, esteve disponível somente por dois anos durante a FTP 2009 e visava incentivar um crescimento incremental das exportações durante o período de 1º de janeiro de 2013 a 31 de março de 2013, concedendo *Duty Credit Scrips* de 2% do valor FOB das exportações incrementais de cada empresa na comparação com o ano anterior, sem combinação com operações cursadas por outras empresas que eventualmente pertencessem ao mesmo grupo econômico.

Tal crescimento incremental poderia ser avaliado, por exemplo, comparando-se as exportações do período de 1º de abril de 2013 a 31 de março de 2014 com aquelas ocorridas durante o período de 1º de abril de 2012 a 31 de março de 2013.

b) Resultado preliminar da investigação

O IEIS foi administrado pelo DGFT, sendo estabelecido os seguintes registros documentais: ANF 3F e pedido completo no escritório regional da DGFT, onde o requerente solicitou acesso ao programa.

Como o benefício é admissível a partir da realização das exportações incrementais, os pedidos poderiam ser apresentados após 1º de abril de 2013. A última data em que as empresas poderiam solicitar acesso ao programa foi o dia 31 de março de 2017, de acordo com o prazo de três anos estabelecido nas disposições do capítulo 9 do *Handbook of Procedures 2015-2020*. Não há data limite para receber os benefícios do programa.

O crescimento incremental deveria ser avaliado em termos de moeda de livre conversão, comprovando-se o desembarque das exportações em mercados designados. O programa abrangeu apenas as exportações para os EUA, a Europa e os países asiáticos, segundo disposição especial constante da Notificação nº 27, de 28 de dezembro de 2012. Não houve cobrança de taxas para acesso ao programa.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo IEIS se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos das alíneas “a” e “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos ou de perdão ou não recolhimento de receitas públicas devidas por um governo ou órgão público que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a vinculação ao desempenho exportador, configura-se também como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

No entanto, considerando as restrições geográficas dos destinos de exportação, não existem, até o momento, evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão nas exportações para o Brasil.

4.4.2.1.12 – Section 32 of Income Tax (Windmill Industry)

a) Introdução

A *Section 32 of Income Tax* não foi citada pela petionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

O grupo AIA apontou as deduções referentes à *Section 32 of Income Tax* como um outro programa de subsídio, que abrangeria depreciação acelerada para moinhos de vento destinados à geração de energia elétrica.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo o governo da Índia, segundo a seção 32 da Lei do Imposto sobre o Rendimento de 1961, é permitida uma depreciação adicional como dedução no custo real em ativos de uma empresa envolvida em geração ou geração e distribuição de energia, de acordo com as taxas prescritas na Seção 32 (1) (i), Regra 5 (1A), Apêndice IA. Dessa forma, uma empresa poderá ter uma depreciação adicional de 20% do custo real de novas máquinas ou instalações, para fins comerciais ou profissionais, no caso de aquisições e instalações após 31/03/05 (Seção 32 (1) (ia)). No caso de um ativo adquirido e utilizado por um período

inferior a 180 dias do ano de referência, a dedução como subsídio de depreciação será limitada a 50% do valor.

O governo citou também que a agência governamental responsável pela administração de impostos diretos na Índia é o Conselho Central de Impostos Diretos (*Central Board of Direct Taxes - CBDT*) e que os benefícios ao abrigo da Seção 32 devem ser reivindicados mediante a apresentação de Declaração de Imposto de Renda juntamente com os formulários relevantes devidamente preenchidos para um determinado ano.

Segundo o governo de Índia, empresas envolvidas em geração ou geração e distribuição de energia, podem se beneficiar das deduções permitidas pela Seção 32 do Imposto de Renda. O grupo AIA em sua resposta ao questionário apresentou as notas fiscais do maquinário (moinhos) que sofreu depreciação acelerada.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que a dedução da Seção 32 constitui em contribuição financeira nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Entretanto, conclui-se, preliminarmente, de que tal programa não se trata de subsídio acionável por não haver elementos de prova indicando restrições ao acesso ao programa, sendo necessário destacar, porém, que não houve apresentação de elementos de prova que permitisse à autoridade investigadora avaliar de maneira objetiva o número de empresas beneficiárias pela medida ou ainda os setores que utilizam.

4.4.2.1.13 – Seção 32 AC Income Tax

a) Introdução

A *Section 32 AC Income Tax* não foi citada pela peticionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

Em sua resposta ao questionário, o grupo AIA mencionou que deduções, segundo a *Section 32 AC Income Tax*, estão disponíveis para empresas que realizarem investimentos em novos ativos que excedam o valor de cem crores. Assim, uma empresa que adquira e instale novos ativos cujo valor do custo ultrapasse esse valor é elegível para o benefício desse programa.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo o governo da Índia, quando uma empresa adquire e instala novos ativos cujo custo real exceda cem crores, após 31/03/13 e antes de 01/04/15, será permitida uma dedução de 15% do custo desses novos ativos, em um ano de avaliação com início em 01/04/14 ou em 01/04/15.

Quando uma empresa adquire novos ativos que exceda vinte e cinco crores, durante qualquer ano anterior do período mencionado, e instala antes de 31/03/17, será permitida também uma dedução de 15% do custo real desses ativos. Desde que a instalação de novos ativos esteja em um ano que não seja o ano de aquisição, a dedução prevista neste caso será permitida no ano em que os novos ativos forem instalados. Nenhuma dedução será permitida para qualquer ano de avaliação com início em ou após 01/04/18.

Se qualquer novo ativo adquirido e instalado for vendido ou transferido, exceto nos casos de fusão ou cisão, dentro de um período de cinco anos a partir da data de sua instalação, o montante de dedução

permitido nos casos acima será considerado como receita sujeita ao título "Lucros e ganhos de negócios ou de profissão" do ano em que esse novo ativo é vendido ou transferido, sujeito a tributação de ganhos.

O governo citou também que a agência governamental responsável pela administração de impostos diretos na Índia é o Conselho Central de Impostos Diretos (*Central Board of Direct Taxes - CBDT*) e que as empresas beneficiadas desse programa devem ter os registros de compra de ativos, conforme previsto na Seção 32AC do Imposto de Renda.

A própria AIA informou que realizou investimentos acima de 100 crores em 2016, e, dessa forma, a empresa foi beneficiária desse regime. Foi apresentada pela empresa os ativos considerados, assim como o cálculo do benefício efetuado pela mesma.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que a dedução de que trata a *Section 32 AC Income Tax* constitui contribuição financeira nos termos da alínea "b" do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995. Entretanto, conclui-se, preliminarmente, que tal programa não se trata de subsídio acionável por não haver elementos de prova indicando restrições ao acesso ao programa, sendo necessário destacar, porém, que não houve apresentação de elementos de prova que permitisse à autoridade investigadora avaliar de maneira objetiva o número de empresas beneficiárias pela medida ou ainda os setores que utilizam.

4.4.2.1.14 – Focus Market Scheme (FMS)

a) Introdução

O FMS não foi citado pela peticionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

Esse programa tem como objetivo compensar o alto custo de frete e outras externalidades, em mercados internacionais selecionados, especialmente aqueles localizados na América Latina, África, partes da Ásia e Oceania, com vistas a aumentar a competitividade das exportações da Índia nesses países.

O programa é baseado no apêndice 37C da FTP 2009, que lista exaustivamente os países para quais o benefício é concedido.

As empresas que exportaram para os países selecionados pelo programa, conforme as tabelas do Apêndice 37C, tiveram direito a *Duty Credit Scrip* equivalente a 3% do valor FOB de suas exportações a partir de 2009. Ressalte-se que o referido anexo contém ainda lista de produtos de exportação/setores ineligíveis, dentre os quais não está inserido o produto objeto desta investigação.

b) Resultado preliminar da investigação

O governo da Índia, em sua resposta ao questionário, apresentou informações acerca do programa, incluindo descrição, objetivo, funcionamento e os benefícios recebidos pela empresa AIA no período de janeiro a dezembro de 2016.

Inicialmente o grupo AIA não apresentou informações em sua resposta ao questionário, somente em sua resposta ao pedido de informações complementares, informando que não teria recebido benefícios decorrentes de exportações para o Brasil, dado que este país não está contemplado nas tabelas do Apêndice 37C.

Segundo as informações apresentadas até o momento, bem como aquelas recolhidas no endereço eletrônico do Diretório Geral de Comércio Exterior, do Ministério de Indústria e Comércio da Índia (Disponível em <http://dgftcom.nic.in/exim/2000/policy/ftp-plcontent-1011.htm>, acessado em 15 de março de 2018), observou-se que o FMS constitui uma contribuição financeira por parte do governo da Índia, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que deixam de ser recolhidas receitas públicas devidas. A referida contribuição financeira gera benefício a seus receptores, uma vez que aumenta a liquidez das empresas, que passam a contar com recursos adicionais.

A concessão é restrita às empresas que exportem produtos que não estejam excluídos do programa para os destinos especificamente listados no apêndice 37C da FTP 2009.

Contudo, apesar de a AIA ter recebido benefícios sob a égide deste programa, conclui-se, preliminarmente, que não foram encontradas evidências que tais benefícios foram decorrentes de exportações do produto objeto da investigação, dado que o Brasil não está contemplado nas tabelas do Apêndice 37C.

4.4.2.1.15 – Market Linked Focus Product Scheme (MLFPS)

a) Introdução

O MLFPS não foi citado pela peticionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

Segundo o governo da Índia, o MLFPS foi descontinuado na FTP 2015 e seu objetivo era incentivar a exportação de produtos com alta capacidade de geração de emprego em áreas rurais e semi-urbanas para compensar as ineficiências de infraestrutura e outros dispêndios envolvidos na comercialização desses produtos.

Os exportadores poderiam contar com *Duty Credit Scrips* de 2% do valor FOB das exportações em moeda de livre conversão realizadas a partir de 27 de agosto de 2009. Tais exportações deveriam ter como destino países que não estivessem incluídos na lista do FMS.

O acesso ao programa esteve sujeito à exportação de produtos que não constavam da lista do FPS, quando exportados para países que não constavam da lista do FMS, conforme indicado no apêndice 37D do *Handbook of Procedures 2009-2014*.

b) Resultado preliminar da investigação

O objetivo do MLFPS foi promover a exportação de produtos com alta capacidade de geração de emprego, de modo a compensar as ineficiências de infraestrutura e outros dispêndios envolvidos na comercialização desses produtos em mercados específicos. Por conseguinte, produtos específicos destinados aos mercados designados tornariam possível o acesso ao programa.

O benefício estava disponível para os exportadores na forma de *Duty Credit Scrips* de 2% do valor FOB das exportações de produtos listados na tabela 1 do apêndice 37D do *Handbook of Procedures 2009-2014* para países especificados.

Os créditos do programa eram válidos por 18 meses e, segundo o governo da Índia, não foram recebidos pelo grupo AIA.

A partir da análise dos dados e da legislação indiana, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo MLFPS se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a vinculação da concessão da contribuição financeira a exportações, configura-se também como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.2 – Dos outros programas do Estado de Gujarat

4.4.2.2.1 – Scheme of Assistance to Mega/Innovative Projects

a) Descrição do programa conforme petição

Esse programa, citado no item 6.3 do GIP 2015 e na Resolução MGP/102009/58782/I, destina-se a projetos de grande porte, que representem um investimento de pelo menos 2.000 crores de rúpias ou 1.000 crores de rúpias, capaz de gerar ao menos 2.000 empregos. No entanto, segundo a peticionária, a partir da relação não exaustiva de setores industriais, é possível concluir que o governo decidirá periodicamente e de acordo com o seu livre convencimento quais setores poderão solicitar esses incentivos.

O programa dispõe ainda acerca de projetos inovadores, que representem investimentos superiores a 500 crores de rúpias e gerem empregos diretos para mais de 1.000 pessoas, além de satisfazerem os seguintes requisitos exigidos: i) as plantas inovadoras devem ser unidades de produção; ii) devem utilizar tecnologia de ponta e inédita para o Estado; e iii) essas unidades devem deter potencial de multiplicar os efeitos benéficos de sua atividade na região, assim como possibilitar a capacitação da população das regiões em que tais plantas estão fixadas.

Conforme a Resolução MGP/102009/58782/I (item 3 ii), o governo estadual pode fazer uma dispensa especial para o uso do terreno e conversão de posse para os projetos mega/inovadores.

Segundo a peticionária, há indícios de que o programa de assistência aos projetos mega/inovadores do Estado de Gujarat constitua um subsídio específico de fato, seja pelo número limitado de empresas possivelmente beneficiadas ou pelo grande porte exigido nas plantas, pois existem poucas companhias efetivamente capazes de realizar os investimentos altos exigidos pelo programa. Além disso, não existem critérios objetivos que disponham sobre o direito de acesso ao subsídio a ser concedido, e não resta clara a forma pela qual o governo exerce sua discricionariedade quanto à concessão do subsídio.

Cabe ressaltar que há uma lista de setores prioritários para esse programa, mas consta na legislação a possibilidade da inclusão de outros setores conforme decisão do governo do Estado de Gujarat.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA, o programa de assistência aos projetos mega/inovadores do Estado de Gujarat (*Scheme of Assistance to Mega/Innovative Projects*), regulamentado pelo governo do Estado (item 6.3 do GIP 2015 e na Resolução MGP/102009/58782/I), destina-se apenas às empresas que possuem disponibilidade financeira para implantar projetos de grande porte ou inovadores. A empresa AIA informou que não recebeu benefícios sob a égide deste programa.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, preliminarmente, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolvem contribuição financeira, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos, por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão.

Tendo em vista que os elementos apresentados também apresentam indícios de que o programa seria um subsídio específico de fato, nos termos do §3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que os valores exigidos pelo programa limitariam o acesso a determinadas empresas, configurando-se, portanto, como um subsídio acionável, e sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do referido marco legal.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.2.2 – Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, esse programa, mencionado no GIP 2015 (GID-102014-922908-G), corresponde a subsídio à produção, ao transporte ou à exportação de produtos. A assistência concedida pelo governo do Estado de Gujarat a programas para melhoria de infraestrutura industrial configura uma contribuição financeira (transferência direta de fundos) que garante aos seus beneficiários vantagens que em outras circunstâncias não teriam.

Dentre as atividades beneficiadas pelo programa, figura a construção de instalações comuns de infraestrutura necessárias a um estado industrial, clusters industriais ou área industrial e/ou infraestrutura de conectividade a um estado industrial, cluster ou área industrial, tais como: a) aproximação de área industrial, área para aeroporto, porto ou rodovia; b) pontes na estrada, ligação ferroviária para área industrial; c) ampliação das estradas existentes, alargamento de estradas; d) construção de estradas; e) instalação de estações de terra, instalações de comunicação; f) construção de redes de distribuição de água, gás, eletricidade e energia; g) criação de instalações comuns de armazenagem; h) criação de centro de facilidades comuns, centro de desenvolvimento de produtos, centro de treinamento, centro de testes; i) acesso a bombeiros, a centros de saúde; j) acesso à planta de dessalinização de água; k) serviços de apoio às empresas; l) fomento a projeto de fonte comum de energia alternativa; m) investimento na reforma de infraestrutura de propriedades, com mais de dez anos de existência; n) conexão de instalações de infraestrutura e conectividade com grandes usinas industriais centrais e estaduais; e o) criação de centros de convenções, centros de exposições, desenvolvimento de infraestrutura de SIRs (*Special Investment Region*), clusters, grandes estâncias industriais e de áreas próximas a propriedades industriais etc., conforme aprovado pelo Comitê de Implementação.

A elegibilidade para receber o benefício é limitada a determinadas empresas que dispõem de recursos financeiros e estruturais para investir em infraestrutura e abrange apenas algumas indústrias, dentre as quais: i) qualquer associação de indústrias, câmara de comércio e indústria ou SPV de indústrias (que estão registradas sob a lei da sociedade, lei de confiança ou a lei das companhias) ou qualquer grande projeto/grupo de indústrias; e ii) qualquer departamento do governo, agência ou autoridade governamental, PSUs do Estado e do governo central, juntas, corporações e corporações municipais (item 1.1 da nova política industrial do Estado de Gurajat).

No âmbito da política industrial de 2015 (item 1.4), a assistência financeira concedida será de até 60% do custo do projeto ou de 25 crores de rúpias por projeto, o que for menor. Ademais, a Comissão pode sancionar a assistência de até 80% do custo do projeto, considerando as circunstâncias especiais dentro do limite máximo de 25 crores de rúpias. A Comissão pode, ainda, conceder 100% do valor necessário aos projetos do governo, departamentos de governo, agência ou autoridade, governos estaduais e central, PSUs e Conselho de Administração. Tem legitimidade também para apoiar a realização de estudos específicos para determinadas indústrias, zonas industriais, atividades de desenvolvimento industrial realizadas por instituições profissionais, empresas de consultoria de renome no âmbito do programa e as despesas para esse estudo serão de responsabilidade do programa.

A nova política de 2015 dispõe também que, mesmo se o auxílio utilizado for inferior a 80% do custo do projeto ao abrigo de qualquer regime do governo da Índia, o saldo de assistência de até 80% do custo total do projeto será concedido por este programa.

Dessa forma, a peticionária menciona que há indícios de que esse programa disponibilizado pelo estado de Gujarat constitua um subsídio específico de fato, devido ao número limitado de empresas possivelmente beneficiadas, pois existem poucas companhias efetivamente capazes de realizar os investimentos exigidos pelo programa.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, não foi possível identificar a utilização do programa de assistência à infraestrutura industrial (*Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects*), regulamentado pelo governo do Estado (GIP 2015 - GID-102014-922908-G), que destina-se a determinadas empresas que possuem disponibilidade financeira para implantar projetos para melhoria de infraestrutura industrial.

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto o grupo AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos juntados aos autos do processo, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos por um governo ou órgão público que confere benefício às empresas alcançadas pelo programa em questão. Tendo em vista que os elementos apresentados, indicando que o montante de investimento exigido limitaria o acesso a poucas empresas, conclui-se que há indício de que o programa seria um subsídio específico de fato, nos termos do §3º do art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, configurando-se como um subsídio acionável, e, portanto, sujeito à aplicação de medidas compensatórias, nos termos do art. 5º do referido marco legal.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.2.3 – Gujarat Special Economic Zone Act

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo informações apresentadas pela peticionária, a lei da Zona Econômica Especial (SEZ) de Gujarat passou a vigorar em 2004, foi alterada em 2007, e sua vigência foi renovada em 2015, com a entrada da Política Industrial de Gujarat de 2015. Assim, a SEZ permaneceu em vigor durante o período analisado.

Conforme informações verificadas no sítio eletrônico do governo de Gujarat, <http://www.ic.gujarat.gov.in/sez-government-of-gujarat.aspx>, acessado em 3 de abril de 2018, dentre os objetivos da SEZ, consta a promoção de exportações.

Dentre os objetivos propostos por essa lei, figuram: i) a alocação ou transferência por meio do arrendamento, de terrenos para propósitos industriais ou comerciais; e ii) o fornecimento de infraestrutura para a SEZ como energia elétrica, água, vias públicas e tratamento de resíduos industriais sólidos.

A lei também prevê uma série de benefícios fiscais para as empresas instaladas na SEZ de Gujarat, como isenção do pagamento do imposto sobre uso de eletricidade por um período de 10 (dez) anos, e isenção de impostos em compras, vendas e operações dentro da zona.

Segundo a peticionária, verificou-se que as indústrias instaladas nessa zona recebem, em princípio, 2 (dois) tipos de benefícios: i) benefícios fiscais que representam uma renúncia, por parte do governo estadual, de receitas públicas devidas; e ii) fornecimento, pelo governo, de bens ou serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral. Sendo que os benefícios fiscais e o arrendamento de terrenos se enquadram na primeira espécie e o provimento de infraestrutura para a SEZ se enquadra na segunda espécie.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, o exportador não possui empresas em SEZ, e, dessa forma, não utilizou a lei da Zona Econômica Especial de Gujarat (*Gujarat Special Economic Zone Act*).

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto a AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pela lei mencionada se configuram em subsídio, uma vez que abrangem contribuição financeira, nos termos das alíneas “b” e “c” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de perdão ou não recolhimento de receitas públicas e fornecimento de bens e serviços além de infraestrutura geral, conferindo benefícios às empresas alcançadas pela legislação em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira ao desempenho exportador, configura-se como subsídio proibido, presumidamente específico e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º c/c art. 8º do Decreto nº 1.751, de 1995.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.2.4 – Electricity Exemption on Furnace

a) Introdução

O *Electricity Exemption on Furnace* não foi citado pela peticionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA nas respostas ao questionário e ao pedido de informações complementares.

b) Resultado preliminar da investigação

Conforme disposição constante no *Gujarat Electricity Duty Act, 1958*, o governo do Estado de Gujarat pode conceder, por meio de notificações publicadas no *Official Gazette*, isenções nos tributos sobre eletricidade de processos eletroquímicos, eletrolíticos e eletrometalúrgicos realizados por estabelecimentos industriais. A concessão relativa à eletrometalurgia, conforme informação prestada pelo grupo AIA, foi efetivada pela publicação da notificação No. GHU-87-51-ELD-1187-6023-K, de 4 de setembro de 1987 e continua em vigor até hoje.

Para serem elegíveis à isenção as empresas que tenham estabelecimentos industriais com fornos de indução utilizados em processos eletro-metalúrgicos devem apresentar um requerimento ao escritório do *Collector of Electricity Duty-Gandhinagar*. Após a aprovação a isenção é concedida de maneira permanente.

Entretanto, como não foram encontradas evidências de que as plantas produtivas beneficiárias do programa fabriquem o produto objeto da investigação, ou participem de sua cadeia produtiva, não foi calculado benefício referente ao *Electricity Exemption on Furnaces*.

4.4.2.3 – Dos programas do estado de Maharashtra

4.4.2.3.1 – Exemption from Electricity Duty

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, a isenção da taxa de eletricidade no estado de Maharashtra, concedida no âmbito do PSI 2007 e, atualmente, no âmbito do PSI 2013, constitui contribuição financeira do governo indiano caracterizada pelo não recolhimento da totalidade das taxas de eletricidade. Portanto, as vantagens concedidas sob essa isenção seriam subsídios, nos termos da alínea “b” do inciso II do artigo 4º do Decreto nº 1.751/95.

Além disso, com base no artigo 7º do Decreto nº 1.751/95, segundo a peticionária, a isenção da taxa de eletricidade no estado de Maharashtra a determinadas regiões pode ser considerada um subsídio específico, uma vez que beneficia somente as empresas localizadas dentro de uma região geográfica determinada, passível, pois, de aplicação de medida compensatória.

São beneficiários do Programa de Isenção da Taxa de Eletricidade setores específicos, conforme previsto no artigo 1.2(i) do PSI 2013 e na Lei das Indústrias de 1951. Conforme se depreende do parágrafo 59, item 1, A, 3 do *First Schedule* da Lei das Indústrias, “*iron and steel castings and forgings*”

são indústrias elegíveis para o programa. Dessa forma, o setor em que se enquadra a produtora/exportadora em questão está incluído na lista dos elegíveis.

Segundo o artigo 4.6 da PSI 2013, novas empresas elegíveis instaladas em áreas menos desenvolvidas gozam de isenção da taxa de eletricidade por um período de 15 anos e as unidades orientadas para exportação, as de tecnologia da informação e as de biotecnologia localizadas nas demais regiões do estado ficariam isentas da referida taxa por um período de 7 anos.

b) Resultado preliminar da investigação

O *Exemption from Electricity Duty* foi um dos subsídios previstos no *Package Scheme of Incentives 2007*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Resolution No.: PSI-1707/(CR-50)/IND-8* e está prevista no *Package Scheme of Incentives 2013*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Government Resolution No.: PSI-2013/(CR-54)/IND-8*.

São beneficiários do programa isenção da taxa de eletricidade (*Exemption from Electricity Duty*) setores específicos, segundo o artigo 1.2(i) do PSI 2013 e na Lei das Indústrias de 1951. Além disso, novas empresas elegíveis instaladas em áreas menos desenvolvidas, conforme o artigo 4.6 da PSI 2013, gozam de isenção da taxa de eletricidade por um período de 15 anos; e as unidades orientadas para exportação, as de tecnologia da informação e as de biotecnologia localizadas nas demais regiões do Estado ficariam isentas da referida taxa por um período de 7 anos.

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, não foi possível identificar a utilização do programa isenção da taxa de eletricidade (*Exemption from Electricity Duty*), regulamentado pelo PSI 2013, o qual constitui contribuição financeira do governo indiano caracterizada pelo não recolhimento da totalidade das taxas de eletricidade.

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto o grupo AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de perdão ou não recolhimento de receitas públicas devidas por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pela legislação em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão da contribuição financeira à localização geográfica de instalações industriais, configura-se como subsídio acionável específico, nos termos do art. 7º do Decreto nº 1.751, de 1995, e, portanto, sujeito à aplicação de medida compensatória, nos termos do art. 5º do referido marco legal.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.3.2 – Refund of Octroi/Entry Tax in Lieu of Octroi

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, o reembolso do imposto territorial Octroi, mencionado no artigo 5.6 do Pacote de Programas de Incentivos Industriais 2007, configura uma contribuição financeira do estado de Maharashtra às empresas situadas no interior do Estado. O reembolso é um incentivo na medida em que as empresas beneficiadas deixam de arcar com um imposto teoricamente devido, usufruindo de um benefício regionalmente específico. Portanto, as vantagens concedidas sob essa isenção são subsídios, nos termos do artigo 7º do Decreto nº 1.751/95.

Esse programa estabelece que determinadas empresas, após o início de sua 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. Com base no PSI 2007 (artigo 5.6.1), o direito ao reembolso é limitado a 100% do valor do capital investido e o período de concessão de tal benefício depende da região de localização da empresa, podendo variar de 5 (cinco) a 15 (quinze) anos. Portanto, há indícios de que os benefícios decorrentes desse programa tenham sido usufruídos pelas empresas elegíveis ao longo do período de investigação de subsídios.

A peticionária ressaltou que no PSI 2013, em vigor desde 1º de abril de 2013 e com validade até 31 de março de 2018, que a política industrial visa a continuar assegurando o crescimento industrial subsidiado.

São beneficiários da PSI 2013 setores específicos, conforme previsto no artigo 1.2(i) do PSI 2013 e na Lei das Indústrias de 1951. Conforme se depreende do parágrafo 59, item 1, A, 3 do *First Schedule* da Lei das Indústrias, “*iron and steel castings and forgings*” são indústrias elegíveis para o programa. Dessa forma, o setor que se enquadra a produtora/exportadora em questão está incluído na lista dos elegíveis.

b) Resultado preliminar da investigação

O *Refund of Octroi/Entry Tax in Lieu of Octroi* foi um dos subsídios previstos no *Package Scheme of Incentives 2007*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Resolution No.: PSI-1707/(CR-50)/IND-8*.

Segundo as informações presentes nos autos, possuem acesso ao programa determinadas empresas que, após o início de sua produção comercial, terão direito ao reembolso da taxa de entrada ou de outras taxas cobradas pela autoridade local sobre a importação de bens.

Subsídios relacionados ao Octroi/Entry Tax tem sido reportados desde versões mais antigas do *Package Scheme of Incentives*, como por exemplo o de 1993.

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, não foi possível identificar a utilização do programa de reembolso do imposto territorial refundo (*Refund of Octroi/Entry Tax in Lieu of Octroi*), regulamentado pelo PSI 2007, o qual constitui contribuição financeira do Estado Maharashtra às empresas situadas no interior do Estado.

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto o grupo AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4o do Decreto no 1.751, de 1995, na forma de perdão ou não recolhimento de receitas públicas devidas por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pela legislação em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão do subsídios a determinados setores, sendo portando específico de direito, logo acionável, nos termos do art. 5º c/c art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, sujeito à aplicação de medida compensatória.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.3.3 – Waiver of Stamp Duty

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, de acordo com o PSI 2013, a política industrial do estado de Maharashtra continua assegurando a isenção do pagamento do imposto sobre selo às novas empresas e às indústrias em fase de expansão ou diversificação de suas atividades que se instalarem em determinadas regiões do estado de Maharashtra.

A isenção do pagamento do imposto sobre selo no estado de Maharashtra, concedida no âmbito do PSI 2007 e, atualmente, no âmbito do PSI 2013, constitui contribuição financeira do governo de Maharastra caracterizada pelo não recolhimento do imposto devido. Portanto, as vantagens concedidas sob essa isenção seriam subsídios, nos termos da alínea “b” do inciso II do artigo 4º do Decreto nº 1.751/95.

Além disso, com base no artigo 7º do Decreto nº 1.751/95, a isenção do pagamento do imposto sobre selo no estado de Maharashtra a determinadas regiões pode ser considerada um subsídio específico, uma vez que beneficia somente as empresas localizadas dentro de uma região geográfica determinada dentro da jurisdição da autoridade outorgante, passível, pois, de aplicação de medida compensatória.

A isenção do imposto sobre selo, prevista no PSI 2013 pode ser considerada uma contribuição financeira do governo do estado de Maharashtra às novas empresas que se instalam no Estado e às empresas em fase de expansão. A contribuição financeira reside no fato de que essas empresas deixam de pagar um imposto que em outras circunstâncias teriam o dever de pagar, gerando portanto um benefício. Configurava-se, então, a vantagem econômica, que pode ser classificada como subsídio à luz da alínea “b” do inciso II do artigo 4º do Decreto nº 1.751/51.

São beneficiários desse programa setores específicos, conforme previsto no artigo 1.2(i) do PSI 2013 e na Lei das Indústrias de 1951. Conforme se depreende do parágrafo 59, item 1, A, 3 do *First Schedule* da Lei das Indústrias, “*iron and steel castings and forgings*” são indústrias elegíveis para o programa. Dessa forma, o setor em que se enquadra a produtora/exportadora em questão está incluído na lista dos elegíveis.

b) Resultado preliminar da investigação

O *Waiver of Stamp Duty* está previsto no *Package Scheme of Incentives 2007*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Resolution No.: PSI-1707/(CR-*

50)/IND-8 e está previsto no *Package Scheme of Incentives 2013*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Government Resolution No.: PSI-2013/(CR-54)/IND-8*.

Segundo as informações presentes nos autos, possuem acesso ao programa novas empresas e indústrias em fase de expansão ou diversificação de suas atividades que se instalarem em determinadas regiões do estado de Maharashtra.

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, não foi possível identificar a utilização do programa isenção do imposto sobre selo (*Waiver of Stamp Duty*), regulamentado pelo PSI 2007/2013, o qual constitui contribuição financeira do Estado Maharashtra às novas empresas e às indústrias em fase de expansão ou diversificação de suas atividades que se instalarem em determinadas regiões do Estado.

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto o grupo AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de perdão ou não recolhimento de receitas públicas devidas por um governo ou órgão público que confere benefício às empresas alcançadas pela legislação em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão do subsídios a determinados setores, sendo portando específico de direito, logo acionável, nos termos do art. 5º c/c art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, sujeito à aplicação de medida compensatória. Também verificou-se que a concessão do subsídio em questão está vinculada à localização geográfica das empresas dentro da jurisdição da autoridade outorgante, configurando, portanto, especificidade regional, nos termos do art. 7º do referido Decreto.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.3.4 – Mega Projects

a) Descrição do programa conforme petição

Segundo a peticionária, de acordo com o PSI 2013, artigo 2.2.2(iii), o estado de Maharashtra define os *Mega Projects* como: i) projetos com investimento superior a 750 crores de rúpias e que gerem empregos para mais de 1.500 pessoas em regiões mais desenvolvidas do Estado; ii) projetos que possuam um investimento maior do que 500 crores de rúpias e que gerem empregos para mais de 1.000 pessoas em determinadas regiões do Estado; iii) projetos que possuam um investimento maior do que 250 crores de rúpias e que gerem emprego para mais de 500 pessoas ao redor do estado; ou iv) projetos localizados em áreas com baixo Índice de Desenvolvimento Humano, que representem um investimento de mais de 100 crores de rúpias ou que gerem mais de 250 empregos.

A peticionária menciona que há indícios de que a contribuição financeira (transferência direta de fundos) seja de fato específica, pois depende exclusivamente de decisão do governo do estado de Maharashtra, pelo fato de não existir critérios objetivos que disponham sobre o direito de acesso ao subsídio e sobre o montante a ser concedido.

São beneficiários desse programa setores específicos, conforme previsto no artigo 1.2(i) do PSI 2013 e na Lei das Indústrias de 1951. Conforme se depreende do parágrafo 59, item 1, A, 3 do *First Schedule* da Lei das Indústrias, “*iron and steel castings and forgings*” são indústrias elegíveis para o programa. Dessa forma, o setor em que se enquadra a produtora/exportadora em questão está incluído na lista dos elegíveis.

b) Resultado preliminar da investigação

O subsídio às empresas definidas como *Mega Projects* está previsto no *Package Scheme of Incentives 2013*, conforme descrito no *Government of Maharashtra Industries, Energy and Labour Department Government Resolution No.: PSI-2013/(CR-54)/IND-8*.

Segundo as informações presentes nos autos, possuem acesso ao programa empresas que investirem em determinadas regiões de Maharashtra, considerando os parâmetros de investimento e emprego definidos no programa.

Segundo informações apresentadas pelo governo indiano e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, não foi possível identificar a utilização do programa de subsídio para projetos de grande porte (*Mega Projects*), regulamentado pelo PSI 2013, o qual constitui contribuição financeira do Estado de Maharashtra para empresas que investirem em determinadas regiões do estado.

Não foram trazidas aos autos do processo novas informações referentes ao programa mencionado, uma vez que tanto o governo indiano quanto o grupo AIA não apresentaram nenhuma evidência referente ao recebimento de benefícios.

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “a” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de transferência direta de fundos por um governo ou órgão público, que confere benefício às empresas alcançadas pela legislação em questão. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam a expressa vinculação da concessão do subsídios a determinados setores, sendo portando específico de direito, logo acionável, nos termos do art. 5º c/c art. 6º do Decreto nº 1.751, de 1995, sujeito à aplicação de medida compensatória.

No entanto, até o momento, não existem evidências indicando que o grupo AIA tenha recebido ou usufruído de benefícios decorrentes do programa em questão.

4.4.2.3.5 – Renewable Energy Certificate (REC)

a) Introdução

O REC não foi citado pela peticionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

A *Central Electricity Regulatory Commission* estabeleceu os termos e condições para reconhecimento e emissão de REC a fim de gerar energia renovável em regulamentação de 2010.

Segundo as informações apresentadas pela AIA em sua resposta ao questionário, o Renewable Energy Certificate seria um mecanismo baseado no mercado para promover a utilização de energia

renovável e facilitar o cumprimento das obrigações de compra de energia renovável (“*renewable purchase obligations*”), buscando equilibrar a disponibilidade de energia renovável no estado e a sua obrigação de uso. A AIA apontou ainda que existiria duas categorias de certificados de energia renovável, um para energia solar e outra para energia não-solar, sendo que a empresa, por ter gerado energia a partir de moinho de vento, utilizou apenas a segunda categoria.

A empresa alegou que não haveria necessidade de petição ao governo para participar do programa, porém haveria a cobrança de taxas de credenciamento e registro, além de taxas para cada certificado emitido, para participação no programa.

Quanto à elegibilidade, as empresas geradoras poderiam se habilitar para emitir e comercializar certificados desde que cumpridos alguns requisitos, dentro eles:

a) Obter credenciamento junto à agência estatal responsável;

b) Não possuir contrato de compra de energia para a capacidade relacionada a essa geração destinada a venda de eletricidade, com a entidade obrigada com a finalidade de cumprir obrigação de compra renovável, a uma tarifa determinada sob a seção 62 ou adotada nos termos da Seção 63 da Lei pela Comissão Responsável;

c) Vender a eletricidade gerada para (i) o licenciado de distribuição da área na qual a entidade elegível está localizada, ao custo conjunto de compra de energia de tal licenciado de distribuição conforme determinado pela comissão apropriada; ou (ii) para qualquer outro licenciado ou para um consumidor de mercado aberto a um preço mutuamente acordado, ou através da troca de energia a preço determinado pelo mercado;

d) Não vender eletricidade gerada da usina, seja diretamente ou por meio de *trader*, a uma entidade obrigada pelo cumprimento da obrigação de compra renovável.

Adicionalmente, foi explicado que após obtenção do certificado junto a agência estadual, a empresa deve obter a certificação junto à autoridade central. Com a certificação, a empresa pode passar a emitir certificados e comercializa-los. Nesse sentido, a empresa apontou que quando há aquisição de energia elétrica que não é fornecida pela empresa de distribuição “regular”, surge uma obrigação para o comprador de utilização de energia renovável, sendo possível a utilização dos créditos de energia renovável (“*renewable energy certificates*”) para que a empresa cumpra suas obrigações de utilização de energia renovável (“*renewable purchase obligations*”)

b) Conclusão preliminar

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana apresentados nos autos do processo até a data de corte deste documento, concluiu-se que não há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado não aparentam se configurar como subsídio, uma vez que não há, até o momento, elementos que apontem para existência de contribuição financeira, nos termos da do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995.

4.4.2.3.6 – Industrial Promotion Scheme 2013 (IPS 2013)

a) Introdução

O IPS 2013 não foi citado pela petionária. As informações foram fornecidas pelo grupo AIA e pelo governo da Índia nas respostas aos respectivos questionários e pedidos de informações complementares.

O IPS 2013 é um dos subsídios previstos no *Package Scheme of Incentives 2013*. São beneficiários do programa *Industrial Promotion Scheme* micro, pequenas ou médias empresas, além de indústrias de grande escala de setores específicos descritos no *First Schedule of The Industries (Development and Regulation) Act, 1951*, os quais englobam “*iron and steel castings and forgings*”.

b) Resultado preliminar da investigação

Segundo informações apresentadas pelo governo da Índia e pelo grupo AIA em suas respostas aos questionários, a planta da empresa localizada em [Confidencial], se beneficiou de valores recebidos do governo do Estado de Maharashtra nos anos fiscais de 2014-15, 2015-16 e 2016-17.

De acordo com as regras desse programa de subsídio, se o investimento de capital em determinado ano exceder 50 milhões de rúpias e forem atendidos os demais critérios determinados em lei, 25% do IVA pago no exercício financeiro é devolvido à empresa, sendo 85% do valor elegível devolvido imediatamente, e o saldo de 15%, quando da liquidação do IVA. O referido montante pode ser solicitado pelo governo no prazo máximo de sete anos a contar da data de elegibilidade.

O benefício é concedido após a emissão do certificado de elegibilidade pela agência implementadora respectiva após a análise da documentação enviada pela empresa atestando o cumprimento das condições exigidas na legislação do *Package Scheme of Incentives – 2013*.

Ainda, o montante do benefício varia conforme a localização geográfica da empresa dentro do território do estado de Maharashtra, obedecendo a uma classificação de sete grupos de acordo com o grau de desenvolvimento econômico.

Entretanto, como não foram encontradas evidências de que a planta produtiva beneficiária do programa produza o produto sob investigação, ou participe de sua cadeia produtiva, não foi calculado benefício referente ao IPS 2013.

4.4.2.3.7 – Royalty Refund

a) Introdução

O *Royalty Refund* não foi citado pela petionária. As informações foram fornecidas pelo governo da Índia nas respostas ao questionário e ao pedido de informações complementares.

O governo da Índia apresentou lista de programas de subsídios estaduais notificados à OMC, nos termos do art. 25 do ASMC. Dentre os programas listados estava o *Royalt Refund*, que nos termos da notificação abrangeria o reembolso dos *royalties* pagos sobre aquisição de minérios oriundos de minas localizadas dentro do Estado de Maharashtra. Considerando que o referido programa possui relação com o setor siderúrgico, uma vez que beneficia a produção de insumo básico, isto é, minérios, se fez necessária a solicitação de maiores informações.

O único documento apresentado pelo governo da Índia sobre o programa foi a notificação à OMC.

Em sua resposta ao pedido de informação complementar, o governo da Índia se limitou a responder que as informações quanto ao programa de reembolso dos royalties deveriam ser obtidas junto a empresa investigada e, caso necessário, o governo da Índia se colocava a disposição para confirmar eventuais informações apresentadas.

Complementarmente à notificação à OMC, buscou-se informações por meio do sítio eletrônico do governo do estado de Mahashatra, https://di.maharashtra.gov.in/layouts/15/doistaticsite/Marathi/pdf/012_Industrial%20Policy_2006.pdf, acessado em 27 de março de 2018, sobre o referido programa sendo confirmado que o reembolso abrangeria somente as empresas da região de Vidarbha do estado de Mahashatra que adquiram minérios oriundos de minas localizadas dentro do Estado. Além disso, o benefício seria válido por até 5 anos contados da data de início da produção.

b) Resultado preliminar da investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa mencionado se configuram como subsídio, já que envolve contribuição financeira, nos termos da alínea “b” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de não recolhimento de receitas públicas devidas pelo governo, que confere benefício às empresas alcançadas, uma vez que essas passam a ter maior liquidez. Tendo em vista que os elementos de prova apresentados também apontam que a concessão do subsídio está limitada a determinadas regiões dentro do estado de Mahashatra, sendo portando específico, logo acionável, nos termos do art. 5º do Decreto nº 1.751, de 1995, sujeito à aplicação de medida compensatória.

Entretanto, até o momento de elaboração deste documento, não há elementos nos autos que permitam concluir que a empresa investigada auferiu benefícios decorrentes de reembolso de royalties pagos na compra de minérios no estado de Maharashtra.

4.4.2.3.8 – Sales-Tax Incentive 1993

a) Introdução

O *Sales-Tax Incentive 1993* não foi citado pela peticionária. A partir de questionamento acerca de informações constantes no *Annual Report 2016-17*, foram fornecidas informações complementares pelo grupo AIA a respeito do programa em tela.

b) Resultado preliminar da investigação

O programa *Sales-Tax Incentive* era um dos subsídios previstos no *Dispersal of Industries - Package Scheme of Incentives 1993*.

Eram elegíveis ao programa *Sales-Tax Incentive* indústrias de setores específicos descritos no *First Schedule of The Industries (Development and Regulation) Act, 1951*, os quais englobam “*iron and steel castings and forgings*”.

As determinações do PIS 1993 permaneceram em vigor até 1998. O subsídio relativo à *Sales-Tax* estava disponível nas modalidades (1) isenção, (2) diferimento e (3) empréstimo sem juros e sem garantia. Na modalidade diferimento, utilizada pela empresa à época, o valor a pagar era diferido por um período de dez anos, após o qual iniciava-se o pagamento, dividido em cinco parcelas iguais anuais.

Segundo as informações complementares apresentadas pelo grupo AIA, a planta da empresa localizada [Confidencial] se beneficiou desta modalidade do programa, quando ainda pertencia à [Confidencial] empresa que foi [Confidencial] incorporada por esta.

O programa *Sales-Tax Incentive* 1993 consiste em um diferimento tributário equivalente a um empréstimo. Desta forma, considera-se como benefício efetivo aquele ocorrido no período dos pagamentos das cinco parcelas anuais, o qual englobou o período de investigação de subsídios.

Entretanto, como não foram encontradas evidências de que a planta produtiva beneficiária do programa fabrique o produto objeto da investigação, ou participe de sua cadeia produtiva, não foi calculado benefício referente ao *Sales-Tax Incentive* 1993.

4.5 – Do montante total de subsídios acionáveis

Com base nas informações apresentadas anteriormente, apurou-se o montante total de subsídios acionáveis conforme o seguinte quadro:

Programas de subsídios	AIA	Demais
1. Advanced Authorization Scheme (AAS)	-	-
2. Export Promotion Capital Goods Scheme (EPCG)	0,62	0,62
3. Export Oriented Units (EOU)	-	-
4. Special Economic Zones (SEZ)	-	-
5. Duty Free Import Authorization (DFIA)	-	-
6. Duty Entitlement Scheme (DEPB)	-	-
7. Export and Trade in Houses (ETH) / Status Holder Incentive Scrip (SHIS)	2,91	2,91
8. Focus Product Scheme (FPS)	-	-
9. Duty Drawback Scheme (DDS)	27,92	27,92
10. Programa de Redução de Rendimentos Tributáveis (Seção 80IC)	-	-
11. Assistance to States for Developing Export Infrastructure and Allied Activities (ASIDE)	-	-
12. Marked Access Initiative (MAI)	-	-
13. Marketing Development Assistance (MDA)	-	-
14. Merchandise Exports Incentive Scheme (MEIS)	32,81	32,81
15. Scheme of Assistance to Mega / Innovative Projects - Gujarat	-	-
16. Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects - Gujarat	-	-
17. Gujarat Special Economic Zone Act	-	-
18. Exemption from Electricity Duty - Maharashtra	-	-
19. Refund of Octroi / Entry Tax in Lieu of Octroi - Maharashtra	-	-
20. Waiver of Stamp Duty - Maharashtra	-	-
21. Mega Projects - Maharashtra	-	-
22. Incremental Export Incentivisation Scheme (IEIS)	-	-
23. Section 32 of Income Tax (Windmill Industry)	-	-
24. Section 32AC Income Tax	-	-
25. Gujarat Electricity Duty Exemption Scheme (GEDES)	6,68	6,68

26. Electricity Duty Exemption on Furnace - Gujarat	-	-
27. Renewable Energy Certificates (REC) - Maharashtra	-	-
28. Focus Market Scheme (FMS)	-	-
29. Market Linked Focus Product Scheme (MLFPS)	-	-
30. Maharashtra Industrial Promotion Scheme (IPS 2013)	-	-
31. Royalty Refund - Maharashtra	-	-
32. Sales-Tax Incentive 1993 - Maharashtra	-	-
Total (US\$/t)	70,94	70,94

Elaboração: DECOM

O quadro a seguir apresenta o preço de exportação na condição FOB em US\$/t, apurado com base na resposta ao questionário do produtor/exportador desta investigação, e o montante *ad valorem* total de subsídios acionáveis:

Montante de subsídios e preço de exportação na condição FOB em US\$/t

Subsídios acionáveis/t	70,94
Preço de exportação na condição FOB em US\$/t	1.307,13
%	5,4

Elaboração: DECOM

4.6 – Da conclusão preliminar a respeito dos subsídios acionáveis

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se a existência de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de corpos moedores, originárias da Índia, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2016.

Outrossim, observou-se que as margens de subsídios acionáveis apuradas não se caracterizaram como *de minimis*, nos termos do § 8º do art. 21 do Decreto nº 1.751, de 1995.

5 – DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de corpos moedores. 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 o § 2º do art. 35 do Decreto nº 1.751, de 1995.

Assim, para efeito da análise relativa à determinação preliminar, considerou-se o período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016, dividido da seguinte forma:

P1 – janeiro de 2012 a dezembro de 2012;

P2 – janeiro de 2013 a dezembro de 2013;

P3 – janeiro de 2014 a dezembro de 2014;

P4 – janeiro de 2015 a dezembro de 2015; e

P5 – janeiro de 2016 a dezembro de 2016.

5.1 – Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de corpos moedores importados no Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao código 7325.91.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

O produto objeto da investigação são os corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo, em formato esférico, com percentual de cromo de 17,6 a 22 e diâmetro de 57 a 64 mm, percentual de cromo de 22 a 28 e diâmetro de 11 a 28 mm, e percentual de cromo de 28 a 32 e diâmetro de 22 a 35 mm.

No entanto, a partir da descrição detalhada dessas mercadorias, verificou-se que estão classificadas no código da NCM acima mencionado importações de corpos moedores, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Dessa forma, foram excluídas da análise as importações de produtos que não se enquadram nessa descrição, tais como os corpos moedores cujos diâmetros não constam do pleito da peticionária, os corpos moedores de baixo cromo, esferas metálicas para ferramentas e para máquinas pneumáticas e cubas gastronômicas.

Em que pese a metodologia adotada, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado correspondia de fato aos corpos moedores analisados. Nesse contexto, para fins do início da investigação, foram consultados os portfólios de produção das empresas produtoras estrangeiras declaradas, e constatou-se que parte das importações correspondia a produtos diferentes daquele objeto de análise, de forma que foram excluídos dos dados apresentados nesta seção.

Quanto ao Chile, conforme consta da petição inicial, seria de conhecimento da Magotteaux que a produção e exportação, inclusive ao Brasil, se daria exclusivamente em relação a bolas de baixo cromo, com percentual de cromo inferior a 10% e, portanto, não seriam similares ao produto objeto da investigação. Assim, a peticionária apresentou documento comprobatório de que a principal produtora chilena Proacer – Productos Chilenos de Acero Ltda. de fato produziria exclusivamente bolas de baixo cromo e solicitou a exclusão das importações daquele país das importações totais do período.

As informações extraídas do referido documento foram confirmadas e consideradas suficientes para fins de início da investigação e, como os corpos moedores de baixo cromo não se enquadram como produto objeto da investigação, as importações chilenas da produtora Proacer foram excluídas da análise. Já as importações originárias dos demais produtores chilenos foram consideradas como sendo de produtos similares ao produto investigado, uma vez que consultas a seus portfólios indicaram haver produção de corpos moedores nas especificações consideradas no pleito apresentado.

Após o início da investigação concomitante de dumping, a fim de confirmar os dados obtidos por meio da consulta aos portfólios das empresas das demais origens e da documentação relativa às empresas chilenas, buscou-se informações adicionais acerca do tipo de produto importado pelas empresas brasileiras importadoras de corpos moedores, descritos genericamente nos dados fornecidos pela RFB. Nesse sentido, solicitaram-se informações acerca das especificações dos produtos importados de todas as origens, exceto Índia, a todos os importadores identificados por meio dos dados oficiais de importação. Ademais, solicitou-se no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, por meio do questionário do importador, enviado às empresas importadoras do produto objeto da investigação e à Samarco, informações acerca das especificações dos produtos similares, importados das demais origens, de P1 a P5.

Cumprе ressaltar, a esse respeito, que, além das respostas recebidas dos importadores do produto similar, a totalidade dos importadores do produto objeto da investigação apresentou resposta ao questionário do importador no âmbito daquela investigação de dumping, tendo, nesse sentido, preenchido apêndice relativo aos tipos de produto importados de todas as origens, exceto Índia.

Tendo em vista as respostas ao questionário do importador, bem como as informações adicionais fornecidas pela indústria doméstica e pelos importadores do produto similar das demais origens na investigação concomitante, foi possível, para fins de determinação preliminar, obter dados acerca do tipo de produto importado, mais especificamente, sobre o diâmetro e o percentual de cromo dos corpos moedores, de grande parte das operações de importação, cujas descrições geravam dúvidas quanto às características do produto. Dessa forma, realizou-se nova depuração das importações, de forma a se obterem as informações referentes exclusivamente aos corpos moedores nas dimensões e nas características apontadas no item 2.1 deste documento.

5.1.1 – Do volume das importações

O quadro seguinte apresenta os volumes de importações totais de corpos moedores no período de investigação de indícios de dano à indústria doméstica.

Importações totais (t)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	8.309,0	8.666,0	14.941,0	12.456,0	13.732,0
Subtotal (origem investigada)	8.309,0	8.666,0	14.941,0	12.456,0	13.732,0
Bélgica	-	300,0	800,0	-	-
Canadá	-	-	1.450,0	648,0	-
Chile	729,0	-	-	-	-
China	-	-	-	74,9	-
Estados Unidos da América	-	-	-	125,0	-
Tailândia	-	598,2	2.919,2	600,00	-
Subtotal (exceto investigada)	729,0	898,2	5.169,2	1.447,9	-
Total geral	9.038,0	9.564,2	20.110,2	13.903,9	13.732,0

Fonte: RFB

Elaboração: DECOM

O volume das importações brasileiras de corpos moedores da Índia apresentou crescimento de 4,3% de P1 a P2 e de 72,4% de P2 para P3. De P3 para P4 houve retração de 16,6%. O volume de importação apresentou crescimento de 10,2% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado da Índia de 65,3%.

Quanto ao volume importado das outras origens, observou-se crescimento de 23,2% de P1 para P2 e de 475,5% de P2 para P3. Já de P3 para P4, houve redução de 72% e, em P5, as importações cessaram.

O volume das importações totais de corpos moedores se comportou da seguinte maneira: aumentou 5,8% de P1 para P2 e 110,3% de P2 para P3, diminuiu 30,9% de P3 para P4 e 1,2% de P4 para P5. Durante todo o período analisado (P1 a P5), houve crescimento de 51,9% das importações totais de corpos moedores.

5.1.2 – Do valor e do preço das importações

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

Os quadros a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de corpos moedores no período de investigação de dano à indústria doméstica. O valor total e os preços médios na condição FOB encontram-se no anexo II deste documento.

Valor das importações totais (Mil US\$ CIF)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	17.964,15	14.347,87	26.407,14	23.234,29	19.824,45
Subtotal (origem investigada)	17.964,15	14.347,87	26.407,14	23.234,29	19.824,45
Bélgica	-	248,08	1.005,37	-	-
Canadá	-	-	3.209,57	985,59	-
Chile	884,51	-	-	-	-
China	-	-	-	59,90	-
Estados Unidos da América	-	-	-	168,09	-
Tailândia	-	756,10	4.413,44	821,62	-
Subtotal (exceto investigada)	884,51	1.004,18	8.628,38	2.035,20	-
Total geral	18.848,66	15.352,06	35.035,51	25.269,49	19.824,45

Fonte: RFB.

Elaboração: DECOM.

Destaque-se que os valores das importações brasileiras de corpos moedores da Índia apresentaram a seguinte evolução: diminuíram 20,1% de P1 para P2, aumentaram 84% de P2 para P3, e reduziram 12% de P3 para P4 e 14,7% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no valor importado de 10,4%.

Por outro lado, verificou-se que a evolução dos valores importados das outras origens apresentou o seguinte comportamento: crescimento de 13,5% de P1 para P2 e de 759,2% de P2 para P3, e redução de 76,4% de P3 para P4. Em P5 as importações das outras origens cessaram.

Preço das importações totais (US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	2.162,01	1.655,65	1.767,43	1.865,31	1.443,67
Subtotal (origem investigada)	2.162,01	1.655,65	1.767,43	1.865,31	1.443,67
Bélgica		826,95	1.256,71		
Canadá			2.213,50	1.520,98	
Chile	1.213,32				
China				800,31	
Estados Unidos da América				1.344,71	
Tailândia		1.263,87	1.511,88	1.369,36	
Subtotal (exceto investigada)	1.213,32	1.117,94	1.669,20	1.405,67	-
Total geral	2.085,49	1.605,15	1.742,18	1.817,45	1.443,67

Fonte: RFB.

Elaboração: DECOM.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de corpos moedores objeto da investigação apresentou o seguinte comportamento: diminuiu 23,4% de P1 para P2, aumentou 6,8% de P2 para P3 e 5,5% de P3 para P4 e reduziu 22,6% de P4 para P5. De P1 para P5, o preço de tais importações acumulou queda de 33,2%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros comportou-se da seguinte maneira: diminuiu 7,9% de P1 para P2, aumentou 49,3% de P2 para P3 e diminuiu 15,8% de P3 para P4. Reitera-se que, em P5, não houve importações das outras origens.

Constatou-se, diante do exposto, que o preço CIF médio ponderado das importações objeto da investigação foi superior ao preço CIF médio ponderado das importações totais brasileiras das demais origens em todos os períodos de investigação de dano. No entanto, o volume importado das demais origens foi pouco significativo quando comparado ao volume importado da origem investigada, em todos os períodos, tendo, inclusive, cessado em P5.

5.1.3. Das manifestações acerca das importações

Em 23 de janeiro de 2018, o grupo AIA apresentou manifestação acerca da análise das importações do produto objeto da investigação e de produto similar das demais origens, ressaltando que todas as plantas produtivas de corpos moedores de alto cromo, com exceção daquelas localizadas na Índia e na China, seriam de propriedade da Magotteaux.

Nesse sentido, o grupo AIA questionou as razões pelas quais a peticionária não teria revelado claramente na petição que o volume importado das outras origens seria, em grande medida, relativo a vendas de partes relacionadas. Ademais, o grupo AIA questionou por que a peticionária não teria apresentado nenhuma evidência para embasar suas alegações acerca da necessidade de ajustar os dados de importação a partir das informações sobre suas empresas relacionadas.

Com relação às importações originárias do Chile, o grupo AIA afirmou que a Magotteaux teria sido evasiva ao descrever as razões para a exclusão do volume de corpos moedores importados do Chile. A esse respeito, o grupo AIA afirmou ser possível constatar que a empresa chilena afiliada da peticionária produziria corpos moedores de alto cromo e mencionou trecho de notícia publicada em sítio eletrônico chileno e descrição de operação de importação originária do Chile, a fim de comprovar sua alegação.

Segundo o grupo AIA, tendo em vista que a peticionária teria omitido informações acerca de suas empresas relacionadas e teria deixado de fornecer evidências para comprovar suas alegações, o Chile não deveria ser excluído como país exportador do produto similar ao objeto da investigação.

Ainda com relação às importações, o grupo AIA afirmou que a peticionária teria também apresentado comportamento evasivo ao argumentar que o produto originário da Tailândia apresentaria características distintas do produto objeto da investigação. Ademais, o volume importado daquele país representaria mais de 3% do volume total de importações, de modo que o país deveria figurar dentre as origens investigadas.

O grupo AIA apresentou análise dos preços do produto originário da Tailândia e afirmou que, apesar de ter sido similar ao preço do produto indiano em P5, teria sido bastante inferior em P4, o que teria causado a depressão do preço praticado no mercado brasileiro em P5. A Tailândia teria praticado preços baixos também em P2 e P3, o que evidenciaria sua posição de formador de preço no mercado brasileiro.

Por todo o exposto, o grupo AIA concluiu que a peticionária não teria apresentado elementos suficientes a fim de comprovar suas alegações acerca das importações originárias do Chile e da Tailândia. Dessa forma, ponderou que caberia corrigir a análise dos dados referentes ao Chile e incluir a Tailândia como origem investigada, uma vez que haveria importações deste país em volumes suficientes.

5.1.4. Dos comentários do DECOM

Com relação às manifestações do grupo AIA, observa-se que foram de igual forma protocoladas no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, coincidentemente, na mesma data em que foi publicada a Circular SECEX nº 59, de 7 de novembro de 2017, de modo que, por uma razão temporal, os argumentos ali levantados não refletem mais os dados de importação como apresentados nesta determinação preliminar.

5.2 – Do mercado brasileiro

Para dimensionar o mercado brasileiro de corpos moedores, foram consideradas as quantidades vendidas pela indústria doméstica no mercado interno, líquidas de devoluções, informadas pela peticionária, única produtora nacional do produto similar; bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Ressalte-se que não houve consumo cativo pela indústria doméstica, de forma que o consumo nacional aparente se equivale ao mercado brasileiro.

Mercado brasileiro (t)

Período	Vendas internas	Importações – Em análise	Importações – Demais origens	Mercado brasileiro
P1	14.672,4	8.309,0	729,0	23.710,4
P2	15.545,8	8.666,0	898,2	25.110,0
P3	14.251,0	14.941,0	5.169,2	34.361,2
P4	16.920,7	12.456,0	1.447,9	30.824,5
P5	14.402,1	13.732,0	-	28.134,1

Fonte: RFB e Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

As vendas internas da indústria doméstica apresentadas na tabela anterior incluem apenas as vendas de fabricação própria. As revendas de produtos importados não foram incluídas na coluna relativa às vendas internas, tendo em vista já constarem dos dados relativos às importações.

Observou-se que o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou aumento de 5,9% de P1 para P2 e de 36,8% de P2 para P3, e diminuição de 10,3% de P3 para P4 e de 8,7% de P4 para P5. Considerando todo o período de investigação de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro apresentou crescimento de 18,7%.

Verificou-se que as importações sob análise aumentaram, em todo o período considerado, 5.423 t (65,3%), ao passo que o mercado brasileiro aumentou 4.423,7 t (18,7%). Quando observado o comportamento das importações investigadas de P4 para P5, verifica-se que elas apresentaram aumento de 10,2%, a despeito da queda do mercado brasileiro de 8,7% no mesmo período.

5.3 – Da evolução das importações

5.3.1 – Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de corpos moedores.

Participação das importações no mercado brasileiro

Período	Mercado brasileiro (t)	Participação das importações em análise (%)	Participação das importações de outras origens (%)	Participação das importações totais (%)
P1	23.710,4	35,0	3,1	38,1
P2	25.110,0	34,5	3,6	38,1
P3	34.361,2	43,5	15,0	58,5
P4	30.824,5	40,4	4,7	45,1
P5	28.134,1	48,8	-	48,8

Fonte: RFB e Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

Observou-se que a participação das importações objeto da investigação no mercado brasileiro apresentou a seguinte evolução: diminuição de 0,5 p.p. de P1 para P2, aumento de 9 p.p. de P2 para P3, diminuição de 3,1 p.p. de P3 para P4; e aumento de 8,4 p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou 13,8 p.p.

Já a participação das demais importações aumentou 0,5 p.p. de P1 para P2 e 11,4 p.p. de P2 para P3, e diminuiu 10,3 p.p. de P3 para P4, tendo cessado em P5.

5.3.2 – Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir apresenta a relação entre as importações em análise e a produção nacional de corpos moedores.

Importações em análise e produção nacional

	Produção nacional (t) (A)	Importações em análise (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	14.845,0	8.309,0	56,0
P2	16.371,0	8.666,0	52,9
P3	13.689,0	14.941,0	109,1
P4	18.067,0	12.456,0	68,9
P5	14.210,0	13.732,0	96,6

Fonte: RFB e Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

Observou-se que a relação entre as importações objeto da investigação e a produção nacional de corpos moedores diminuiu 3,1 p.p. de P1 para P2, aumentou 56,2 p.p. de P2 para P3, diminuiu 40,2 p.p. de P3 para P4, e aumentou 27,7 p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período, essa relação, que era de 56% em P1, passou a 96,6% em P5, representando aumento acumulado de 40,7 p.p.

Importante destacar que em P3 observou-se a maior relação entre as importações em análise e a produção nacional. Isso ocorreu de P2 para P3, quando as importações indianas apresentaram aumento

significativo, de 72,4%. Nesse mesmo sentido, em P5, período em que a referida relação apresentou a segunda maior marca, observou-se aumento das importações investigadas e redução significativa da produção nacional, em relação a P4, tendo o mercado brasileiro apresentado retração, no mesmo intervalo.

5.4 – Da conclusão sobre as importações

No período de investigação de dano, as importações do produto objeto da investigação cresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de 8.309 t em P1 para 13.732 t em P5 (aumento de 5.423 t (65,3%), e um crescimento de 1.267 t (10,2%) de P4 para P5;

b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 13,8 p.p. de P1 (35%) para P5 (48,8%). Considerando a evolução de P4 para P5, houve um aumento de 8,4 p.p., mesmo com a queda do mercado brasileiro, sendo que as importações investigadas que representavam 40,4% do mercado brasileiro em P4 passaram a representar 48,8% em P5;

c) em relação à produção nacional, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 40,7 p.p. de P1 (56%) para P5 (96,6%). Considerando a evolução de P4 para P5, houve um aumento de 27,7 p.p., sendo que as importações investigadas representavam 68,9% da produção nacional em P4 e 96,6% em P5.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações do produto objeto da investigação, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro. Ademais, observou-se queda de 22,6% do preço CIF das importações do produto objeto da investigação, de P4 para P5, enquanto aumentaram 10,2%, em termos de volume, no mesmo período.

6 – DO 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 subsídios acionáveis, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no Brasil e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Conforme explicitado no item 5 deste documento, para efeito da análise relativa à determinação preliminar da investigação, considerou-se o período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016.

6.1 – 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 corpos moedores da Magotteaux. Dessa forma, os indicadores considerados neste documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Ressalte-se também, como já registrado anteriormente, que os indicadores da indústria doméstica constantes deste documento levam em conta os resultados da verificação *in loco* realizada na Magotteaux no âmbito da investigação de dumping concomitante durante a qual não foram constatadas inconsistências nos dados reportados relativos à produção e comercialização do produto similar.

Para uma adequada avaliação sobre a evolução dos dados em moeda nacional apresentados pela indústria doméstica, os valores correntes foram atualizados com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo – Origem (IPA-OG) Produtos industriais, da Fundação Getúlio Vargas, constante do anexo III deste documento.

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 documento.

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados, com exceção do retorno sobre investimentos, da capacidade de captar recursos e do fluxo de caixa, são referentes exclusivamente à produção e às vendas da indústria doméstica de corpos moedores no mercado interno.

O resumo dos indicadores da indústria doméstica avaliados, em valores monetários atualizados, cujas análises encontram-se descritas nos itens a seguir, encontra-se no anexo IV deste documento.

6.1.1 – Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de corpos moedores de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado na petição e verificado *in loco*. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da indústria doméstica (em t)					
	Vendas totais (t)	Vendas no mercado interno (t)	Participação no total (%)	Vendas no mercado externo (t)	Participação no total (%)
P1	14.824,4	14.672,4	99,0	152,0	1,0
P2	15.623,7	15.545,8	99,5	77,9	0,5
P3	14.251,0	14.251,0	100,0	-	-
P4	16.920,7	16.920,7	100,0	-	-
P5	15.166,7	14.402,1	95,0	764,7	5,0

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno aumentou 6% de P1 para P2, e diminuiu 8,3% de P2 para P3. Houve novo aumento no período seguinte, de 18,7% de P3 para P4, seguido de diminuição de 14,9% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou diminuição de 1,8%.

Já as vendas destinadas ao mercado externo diminuíram 48,8% de P1 para P2. Nos períodos seguintes, P3 e P4, não foram realizadas vendas destinadas ao mercado externo. Em P5, a indústria doméstica voltou a exportar. Ao se considerar o período de P1 a P5, as vendas destinadas ao mercado externo da indústria doméstica apresentaram aumento de 403,1%. As vendas destinadas ao mercado externo, no entanto, não foram significativas, tendo representado apenas 5% das vendas totais em P5, período em que houve maior participação das exportações nas vendas totais da indústria doméstica de corpos moedores.

As vendas totais da indústria doméstica apresentaram aumento de 5,4% de P1 para P2, e diminuíram 8,8% de P2 para P3. Houve novo aumento no período seguinte, de 18,7% de P3 para P4,

seguido de diminuição de 10,4% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas totais da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 2,3%.

6.1.2 – Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado brasileiro.

Participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro			
	Vendas no mercado interno (t)	Mercado brasileiro (t)	Participação (%)
P1	14.672,4	23.710,4	61,9
P2	15.545,8	25.110,0	61,9
P3	14.251,0	34.361,2	41,5
P4	16.920,7	30.824,5	54,9
P5	14.402,1	28.134,1	51,2

Fonte: RFB e Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de corpos moedores se manteve estável de P1 para P2, diminuiu 20,4 p.p. de P2 para P3, cresceu 13,4 p.p. de P3 para P4, ainda sem alcançar o patamar verificado em P1 e P2, e reduziu 3,7 p.p. de P4 para P5. Tomando todo o período de análise (P1 para P5), observou-se queda de 10,7 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou aumento de 18,7% de P1 para P5, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 1,8%.

6.1.3 – Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Inicialmente, deve-se explicitar o método de cálculo utilizado para se obter a capacidade instalada de produção efetiva da indústria doméstica. Conforme dados constantes da petição, a capacidade instalada da indústria doméstica não sofreu alteração de P1 a P4. Em P5, foi realizada expansão de capacidade em razão da [Confidencial]. Após o aumento da capacidade instalada, em P5, a unidade produtiva de Contagem passou a contar com capacidade máxima produtiva anual de [Confidencial] toneladas de corpos moedores.

A capacidade nominal foi calculada a partir da média simples da produtividade nominal líquida diária dos códigos de produto (CODPROD) abarcados pela definição do produto similar, produzidos de P1 a P5, tendo como premissa o funcionamento em três turnos e todos os dias do ano. A capacidade efetiva considera as paradas corretivas e operacionais (inclusive férias coletivas e feriados) registradas pela área de produção e consideradas período a período. Durante o período de análise houve, além de paradas corretivas, paradas operacionais de [Confidencial] e uma parada de [Confidencial].

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

	Capacidade instalada nominal (t)	Capacidade instalada efetiva (t)	Produção de corpos moedores (t)	Produção de outros produtos (t)	Grau de ocupação (%)
P1	[Confidencial]	[Confidencial]	14.845,0	[Confidencial]	[Confidencial]
P2	[Confidencial]	[Confidencial]	16.371,0	[Confidencial]	[Confidencial]
P3	[Confidencial]	[Confidencial]	13.689,0	[Confidencial]	[Confidencial]
P4	[Confidencial]	[Confidencial]	18.067,0	[Confidencial]	[Confidencial]
P5	[Confidencial]	[Confidencial]	14.210,0	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou 10,3% de P1 para P2, diminuiu 16,4% de P2 para P3, aumentou 32% de P3 para P4 e voltou a diminuir 21,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou diminuição de 4,3%.

Em relação à capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, constatou-se a seguinte evolução: aumento de 2,7% de P1 para P2, diminuição de 1,5% de P2 para P3 e de 1,3% de P3 para P4 e aumento de 1,4% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a capacidade instalada efetiva aumentou 1,2%.

Já com relação ao grau de ocupação da capacidade instalada, é importante destacar que este foi calculado levando-se em consideração não apenas o volume de produção do produto similar produzido pela indústria doméstica, mas também dos outros produtos que são fabricados na mesma linha de produção. Ademais, ressaltou-se que o grau de ocupação foi calculado a partir da capacidade instalada efetiva.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou a seguinte evolução: aumento de [Confidencial] p.p. de P1 para P2, de [Confidencial] p.p. de P2 para P3, de [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e diminuição de [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série, verificou-se diminuição de [Confidencial] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada, em que pese ter havido uma elevação da produção dos outros produtos.

6.1.4 – Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período analisado, considerando um estoque inicial, em P1, de 119 t.

Estoque final (t)

Período	Produção (A)	Vendas internas (B)	Vendas externas (C)	Importações (-) / vendas (D)	Outras entradas / saídas (E)	Estoque final (A-B-C+D+E)
P1	14.845,0	14.672,4	152,0	[Confidencial]	[Confidencial]	136,6
P2	16.371,0	15.545,8	77,9	[Confidencial]	[Confidencial]	1.083,9
P3	13.689,0	14.251,0	-	[Confidencial]	[Confidencial]	429,9
P4	18.067,0	16.920,7	-	[Confidencial]	[Confidencial]	1.503,2
P5	14.210,0	14.402,1	764,7	[Confidencial]	[Confidencial]	530,5

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

A indústria doméstica trabalha, em grande medida, com produção sob encomenda, de modo que a formação de estoques não consiste em política usual da Magotteaux, sendo adotada esporadicamente, em períodos que envolvam, por exemplo, a preparação para uma parada programada.

O volume do estoque final de corpos moedores da indústria doméstica aumentou 693,5% de P1 para P2, diminuiu 60,3% de P2 para P3, aumentou 249,7% de P3 para P4 e diminuiu 64,7% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 288,4%.

Ressalte-se que os volumes reportados na coluna “Outras entradas/saídas” referem-se à [Confidencial].

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

Relação estoque final/produção

	Estoque final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	136,6	14.845,0	0,9
P2	1.083,9	16.371,0	6,6
P3	429,9	13.689,0	3,1
P4	1.503,2	18.067,0	8,3
P5	530,5	14.210,0	3,7

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

A relação estoque final/produção aumentou 5,7 p.p de P1 para P2, diminuiu 3,5 p.p. de P2 para P3, voltou a aumentar 5,2 p.p. de P3 para P4 e diminuiu 4,6 p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou 2,8 p.p.

6.1.5 – Do emprego, da produtividade e da massa salarial

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações constantes da petição inicial e das respostas aos ofícios de informações complementares, com dados verificados **in loco** na Magotteaux, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de corpos moedores pela indústria doméstica.

Ainda, segundo informações apresentadas pela peticionária, o regime de trabalho adotado na Magotteaux é de [Confidencial].

O número de empregados na produção direta foi reportado a partir dos empregados vinculados à produção direta da [Confidencial]. Realizada tal divisão, os empregados na produção direta do produto similar foram obtidos a partir da tonelagem de produtos similares produzidos em relação ao total de corpos moedores produzidos na [Confidencial].

A produção indireta foi definida a partir dos centros de [Confidencial] com base na proporção da receita operacional líquida com o produto similar em relação à receita operacional líquida contabilizada pela Magotteaux.

Os empregados e a massa salarial empregada em administração e vendas foram definidos a partir dos centros de custos afeitos a essas atividades. O critério de rateio adotado foi a proporção da receita operacional líquida com o produto similar em relação à receita operacional líquida contabilizada pela Magotteaux.

Número de empregados

Número de empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Administração e vendas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Total	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

Verificou-se que não houve alteração no número de empregados da linha de produção de P1 para P2. De P2 para P3 houve diminuição de 5,5% ([Confidencial] postos de trabalho), seguido de aumento de 10,5% ([Confidencial] postos de trabalho) de P3 para P4 e houve diminuição de 13,6% ([Confidencial] postos de trabalho) de P4 para P5, quando o número de empregados da linha de produção alcançou seu menor número. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 7,3% ([Confidencial] postos de trabalho).

O número de empregados envolvidos no setor administrativo e de vendas do produto similar nacional aumentou em [Confidencial] posto de trabalho de P1 para P2. De P2 para P3, houve diminuição de [Confidencial] posto de trabalho, de P3 para P4 houve aumento de [Confidencial] postos de trabalho e de P4 para P5 o número de empregados envolvidos no setor administrativo e de vendas do produto similar nacional manteve-se constante. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à administração e vendas aumentou 10,5% ([Confidencial] postos de trabalho).

Com relação ao número total de empregados, observou-se redução de 1,3% de P1 para P2 e de 4,1% de P2 para P3. De P3 para P4, houve aumento de 11,3%, seguido de nova queda de 8,9% de P4 para P5. Ao se analisar todo o período, observou-se redução de 4% do número total de empregados.

Produtividade por empregado

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção (t) por empregado envolvido na produção
P1	[Confidencial]	14.845,0	[Confidencial]
P2	[Confidencial]	16.371,0	[Confidencial]
P3	[Confidencial]	13.689,0	[Confidencial]
P4	[Confidencial]	18.067,0	[Confidencial]
P5	[Confidencial]	14.210,0	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

A produtividade por empregado ligado à produção aumentou 10,8% de P1 para P2, diminuiu 11,6% de P2 para P3, aumentou 16,8% de P3 para P4 e diminuiu 9,6% de P4 para P5. Ao se analisarem os extremos da série, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 3,5%.

Massa salarial (Mil R\$ atualizados)

Massa salarial	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Administração e vendas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Total	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

A massa salarial dos empregados ligados à linha de produção aumentou de P1 para P2 e de P3 para P4, quando apresentou crescimento de 3,1% e 22,6%, respectivamente. De P2 para P3 e de P4 para P5, a massa salarial dos empregados da linha de produção diminuiu 9,4%, e 14%, respectivamente. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à linha de produção diminuiu 1,7%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas diminuiu 6,3% de P1 para P2, 7,7% de P2 para P3 e 7,9% de P4 para P5. De P3 para P4, houve aumento da massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas, em 14,3%. Ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração e a vendas diminuiu 9,1%.

6.1.6 – Da demonstração de resultado

6.1.6.1 – Da receita líquida

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

Receita líquida das vendas da indústria doméstica (Mil R\$ atualizados)

	Receita total	Mercado interno		Mercado externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[Confidencial]	80.216,93	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
P2	[Confidencial]	77.755,87	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
P3	[Confidencial]	76.536,03	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
P4	[Confidencial]	97.959,58	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
P5	[Confidencial]	78.713,76	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

A receita líquida referente às vendas no mercado interno apresentou reduções ao longo do período em análise, com exceção de P3 para P4, quando aumentou 28%. A receita líquida referente às vendas no mercado interno apresentou quedas de 3,1% de P1 para P2, de 1,6% de P2 para P3 e de 19,6% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 1,9%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu 28,2% de P1 para P2. Nos períodos seguintes, P3 e P4, não foram realizadas vendas destinadas ao mercado externo. Em P5, a indústria doméstica voltou a exportar. Ao se considerar o período de P1 a P5, a receita líquida obtida com as vendas no mercado externo aumentou 477,4%. A esse respeito, cumpre reiterar que o volume

exportado não foi significativo, tendo representado apenas 5% das vendas totais em P5, período em que houve maior participação das exportações nas vendas totais da indústria doméstica de corpos moedores.

A receita líquida total diminuiu em todo o período em análise, com exceção de P3 para P4, quando aumentou [Confidencial]%. A receita líquida total diminuiu [Confidencial]% de P1 para P2, de [Confidencial]% de P2 para P3 e de [Confidencial]% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida total aumentou [Confidencial]%.

6.1.6.2 – Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.1 e 6.1.6.1 deste documento. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados se referem exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço médio de venda da indústria doméstica (R\$ atualizados/t)

	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	5.467,20	[Confidencial]
P2	5.001,73	[Confidencial]
P3	5.370,57	[Confidencial]
P4	5.789,34	[Confidencial]
P5	5.465,45	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

O comportamento do preço médio do produto similar vendido no mercado interno apresentou queda de 8,5% de P1 para P2, aumento de 9,7% de P2 para P3 e de 7,8% de P3 para P4 e queda de 5,6% de P4 para P5. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno se manteve praticamente constante, com leve queda.

Já o preço médio do produto vendido no mercado externo apresentou aumento de 40,1% de P1 para P2. Nos períodos seguintes, P3 e P4, não foram realizadas vendas destinadas ao mercado externo. Em P5, a indústria doméstica voltou a exportar. Ao se considerar o período de P1 a P5, os preços médios de corpos moedores vendidos no mercado externo aumentou 14,8%.

6.1.6.3 – Dos resultados e margens

As tabelas a seguir apresentam a demonstração de resultados e as margens de lucro associadas, obtidas com a venda de corpos moedores de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela petionária.

Cumprе ressaltar que, com relação às despesas, a Magotteaux aplicou critério de rateio com base na receita líquida de vendas. Dessa forma, dividiu-se a receita operacional líquida do produto similar pela receita operacional líquida total da empresa, e multiplicou-se o fator auferido pelas despesas e receitas operacionais totais. O resultado foi reportado como despesa ou receita correspondente ao produto similar.

As outras despesas/receitas operacionais se referem, principalmente, [Confidencial].

Demonstração de resultados (Mil R\$ atualizados)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	80.216,93	77.755,87	76.536,03	97.959,58	78.713,76
Custo dos produtos vendidos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado bruto	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas operacionais	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas gerais e administrativas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas com vendas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado financeiro (RF)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional (exceto RF)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional (exceto RF e OD)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.
Elaboração: DECOM.

Margens de lucro (Em %)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem bruta	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Margem operacional	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Margem operacional s/desp. financeiras	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Margem operacional s/desp. fin. e outras desp.	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.
Elaboração: DECOM

O resultado bruto com a venda dos corpos moedores no mercado interno apresentou redução de 3,1% de P1 para P2 e de 8% de P2 para P3. De P3 para P4, o resultado bruto com a venda dos corpos moedores no mercado interno aumentou 23,6%. Em P5, este resultado apresentou queda de 75% em relação ao período anterior. Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P5 foi de 72,5% menor do que o resultado bruto verificado em P1.

Observou-se que a margem bruta da indústria doméstica apresentou manteve-se constante de P1 para P2. A partir desse período, foram observadas quedas constantes na margem bruta de diminuição de [Confidencial] p.p. de P2 para P3, [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e de [Confidencial] p.p. de P4 para

P5. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

O resultado operacional apresentou o seguinte comportamento: aumentou 9,8% de P1 para P2, diminuiu 29,4% de P2 para P3, aumentou 33,4% de P3 para P4, e voltou a diminuir 137,1% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional em P5 foi 138,4% menor do que aquele de P1.

De maneira semelhante, a margem operacional aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P2, diminuiu [Confidencial] p.p. de P2 para P3, aumentou [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e voltou a diminuir [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1.

Quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro, observou-se aumento de 8,2% de P1 para P2, queda de 29,9% de P2 para P3 e aumento de 32,4% de P3 para P4. De P4 para P5, o indicador voltou a cair 131,8%. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro em P5 foi 132% menor do que aquele de P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P2, diminuiu [Confidencial] p.p. de P2 para P3, aumentou [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e caiu [Confidencial] p.p., de P4 para P5. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de [Confidencial] p.p. na margem operacional sem as despesas financeiras.

O resultado operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas/receitas operacionais diminuiu 1,4% e 5,8%, de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. De P3 para P4 o indicador apresentou recuperação e aumentou 24,1%, tendo voltado a cair 92,9% de P4 para P5. Ao considerar-se todo o período de análise, o resultado operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas/receitas operacionais diminuiu 91,8%.

Já margem operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas/receitas operacionais apresentou o seguinte comportamento: aumentou [Confidencial] p.p. de P1 para P2 e apresentou quedas de [Confidencial] p.p. em P3, [Confidencial] p.p. em P4 e [Confidencial] p.p. em P5, sempre com relação ao período imediatamente anterior. Quando considerados os extremos da série, observou-se queda de [Confidencial] p.p. na margem operacional sem o resultado financeiro e as outras despesas/receitas operacionais.

A tabela a seguir, por sua vez, apresenta a demonstração de resultados obtidos com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

DRE – Mercado interno (R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	5.467,20	5.001,73	5.370,57	5.789,34	5.465,45
Custo dos produtos vendidos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado bruto	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas operacionais	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas gerais e administrativas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Despesas com vendas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado financeiro (RF)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional (exceto RF)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Resultado operacional (exceto RF e OD)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

O resultado bruto unitário auferido com a venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro apresentou a seguinte variação no período analisado: diminuiu 8,6% de P1 para P2; aumentou 0,3% de P2 para P3 e 4,1% de P3 para P4, voltando a cair de P4 a P5 (70,7%). Considerando todo o período de análise, o resultado bruto unitário auferido com a venda do produto similar doméstico no mercado brasileiro diminuiu 72%.

Os resultados operacional, operacional exclusive o resultado financeiro e operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas operacionais, considerando-se todo o período analisado (P1 a P5), diminuiram, respectivamente, 139,1%, 132,6% e 91,6%.

6.1.7 – Dos fatores que afetam os preços domésticos

6.1.7.1 – Dos custos

A tabela a seguir demonstra a evolução dos custos de produção de corpos moedores em cada período de investigação de dano.

Custo de produção (R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos variáveis	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Matéria-prima	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Sucata	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Ferro-cromo	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outras matérias-primas	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outros insumos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outros insumos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Utilidades	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Energia	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Manutenção	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outros custos variáveis	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Mão de obra direta	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outros custos variáveis	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
2 – Custos fixos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Mão de obra indireta	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Depreciação	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Outros custos fixos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
3 - Custo de produção (1+2)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

Verificou-se que o custo de produção por tonelada do produto apresentou aumentos consecutivos ao longo do período, com exceção de P1 para P2, quando diminuiu 7,2%. O custo de produção aumentou 7,8% de P2 para P3, 12,2% de P3 para P4 e 7,8% de P4 para P5. Ao se considerarem os extremos da série, o custo de produção aumentou 21%.

6.1.7.2 – Da relação custo/preço

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

Participação do custo no preço de venda (R\$ atualizados/t)

	Custo de produção (R\$ atualizados/t)	Preço de venda no mercado interno (R\$ atualizados/t)	Relação custo/preço (%)
P1	[Confidencial]	5.467,20	[Confidencial]
P2	[Confidencial]	5.001,73	[Confidencial]
P3	[Confidencial]	5.370,57	[Confidencial]
P4	[Confidencial]	5.789,34	[Confidencial]
P5	[Confidencial]	5.465,45	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM

Observou-se que a relação custo de produção/preço elevou-se [Confidencial] p.p. de P1 para P2, [Confidencial] p.p. de P2 para P3, [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Ao considerar todo o período (P1 a P5), a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial] p.p.

A deterioração da relação custo/preço, de P1 para P5, ocorreu devido ao aumento significativo dos custos (21%), enquanto os preços permaneceram praticamente constantes. Destaque-se que também houve deterioração dessa relação de P4 para P5 quando houve queda do preço (5,6%) e aumento dos custos de produção (7,8%).

6.1.7.3 – Da comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o do produto similar doméstico

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 significativa 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 do produto similar doméstico. O 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 doméstico, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos corpos moedores importados da origem em análise com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado, por tonelada, do produto importado de origem indiana no mercado brasileiro, para cada tipo de produto. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno de cada tipo de produto foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida, líquida de devoluções, no mercado interno durante o período de investigação de dano. Ressalte-se que, no que tange às devoluções, foram apresentadas informações individualizadas das operações, de modo que foi possível correlacioná-las às operações de venda devolvidas.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado da Índia, foram considerados os preços de importação por tonelada, em reais, na condição CIF, a partir dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Salienta-se que, a partir das respostas ao questionário do importador, foi possível identificar os tipos de produto importado, relativos a todas as declarações de importação constantes dos dados da RFB, desembaraçadas ao longo do período de investigação de dano.

Cumprе ressaltar que todas as operações de importação foram realizadas sob o regime de *drawback*, de forma que não houve incidência do imposto de importação, tampouco do adicional ao frete para renovação da marinha mercante (AFRMM).

Com relação às despesas de internação, apurou-se o percentual de 2,5%, obtido a partir das respostas das empresas Vale e Anglo ao questionário do importador. O referido percentual foi aplicado sobre o valor CIF total das importações.

A soma das rubricas referentes ao preço CIF e às despesas de internação corresponde ao preço CIF internado, que foi então atualizado com base no IPA-OG Produtos Industriais.

A tabela a seguir demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada família de produto da origem investigada para cada período de investigação de dano e ponderados pelo volume importado por tipo de produto de origem indiana.

Preço médio CIF internado e subcotação ponderada

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	4.162,75	3.602,93	4.198,60	6.079,41	4.948,91
Imposto de importação (R\$/t)	-	-	-	-	-
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	-	-
Despesas de internação (R\$/t)	104,07	90,07	104,96	151,99	123,72
CIF internado (R\$/t)	4.266,82	3.693,00	4.303,56	6.231,39	5.072,63
CIF internado (R\$ corrigidos/t) (A)	5.398,17	4.392,31	4.876,03	6.727,36	5.072,63
Preço da indústria doméstica (R\$ corrigidos/t)(B)*	5.554,66	4.797,36	5.256,06	5.870,12	5.503,05
Subcotação (B-A)	156,49	405,06	380,03	-857,25	430,42

* Preço ponderado pela participação de cada código de identificação do produto (CODIP) em relação ao volume total importado da origem investigada.

Fonte: Indústria doméstica e RFB.

Elaboração: DECOM.

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem investigada, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos, à exceção de P4. A esse respeito, cumpre ressaltar que em P4, quando a subcotação foi negativa, observou-se recuperação de alguns dos principais indicadores da indústria doméstica. Com efeito, de P3 para P4, o volume de vendas destinadas ao mercado interno, a receita líquida e o resultado operacional líquido aumentaram 18,7%, 28% e 33,4%, respectivamente.

Por outro lado, nos períodos em que se observou subcotação, nota-se uma deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Com efeito, em P5, período que se observou a maior subcotação, a indústria doméstica apresentou quadro de deterioração de seus indicadores financeiros, tendo sido o único período em que operou com prejuízo operacional.

Além disso, considerando que houve redução do preço médio de venda da indústria doméstica de P4 para P5 (5,6%), constatou-se a ocorrência de depressão dos preços da indústria doméstica nesse período. A esse respeito, ressalte-se que a maior subcotação do período de análise, observada em P5, se deu a despeito do esforço empreendido no sentido de depressão do preço, a fim de competir com o produto importado.

Por fim, tendo em vista o aumento nos custos de produção durante o período de análise (7,8% de P4 para P5 e 21% de P1 para P5), concomitante à redução dos preços de venda do produto similar no mercado interno (5,6%) de P4 para P5, e a relativa estabilidade de P1 para P5, constatou-se supressão dos preços da indústria doméstica.

6.1.8 – Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela peticionária na petição inicial da investigação, confirmado por meio de verificação *in loco*. Ressalte-se que, tendo em vista a impossibilidade de se apresentar fluxo de caixa completo e exclusivo para a linha de produção do produto similar, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da Magotteaux.

Fluxo de caixa (Mil R\$ atualizados)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Aumento (redução) líquido(a) nas disponibilidades	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa apresentou o seguinte comportamento: de P1 para P2 aumentou 88,1%, de P2 para P3 aumentou 25,9%, de P3 para P4 caiu 81,4% e de P4 para P5 caiu 99%. Considerando-se os extremos da série, verificou-se diminuição líquida nas disponibilidades da empresa de 99,6%.

6.1.9 – Do retorno sobre os investimentos

A tabela a seguir mostra o retorno dos investimentos, calculado pela divisão do valor do lucro líquido relativo à totalidade dos negócios da Magotteaux pelo valor do ativo total dessa empresa, constante de suas demonstrações financeiras apresentadas na petição inicial da investigação e confirmado por meio de verificação *in loco*.

Retorno sobre os investimentos

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro líquido (A) (Mil R\$)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Ativo total (B) (Mil R\$)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Retorno (A/B) (%)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

Observou-se que o retorno sobre os investimentos apresentou quedas consecutivas durante o período analisado: [Confidencial] p.p. de P1 para P2, [Confidencial] p.p. de P2 para P3, [Confidencial] p.p. de P3 para P4 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, o retorno sobre os investimentos constatado em P5 foi inferior ao retorno verificado em P1 em [Confidencial] p.p.

6.1.10 – Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos

----	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de liquidez geral	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
Índice de liquidez corrente	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

O índice de liquidez geral aumentou 26,3% de P1 para P2 e 1 % de P2 para P3. Já de P3 para P4 e de P4 para P5, tal índice apresentou quedas de 12 % e 47,7%, respectivamente. Ao longo do período (P1 a P5), verificou-se redução de 41,2%.

O índice de liquidez corrente registrou comportamento semelhante: aumentou 25,7% de P1 para P2 e 1,4% de P2 para P3 e diminuiu 12,5% e 49,6% de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Ao se analisarem os extremos da série, esse índice diminuiu 43,8%.

Tendo em vista que, de P1 para P5, tanto o índice de liquidez geral quanto o de liquidez corrente diminuíram, conclui-se que a indústria doméstica reduziu sua capacidade de saldar suas obrigações tanto de curto quanto de longo prazo.

6.1.11 – Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno registrou decréscimo durante todos os períodos de análise de dano, tendo atingido seu menor nível em P5. Em relação ao primeiro período de análise de dano, P1, o volume de vendas diminuiu 1,8%. Já com relação a P4, o volume de vendas diminuiu 14,9%. Por outro lado, o mercado brasileiro aumentou, em P5, 18,7% em relação a P1 e diminuiu 8,7% em relação a P4.

Sendo assim, em se considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de vendas dessa indústria, constatou-se que a indústria doméstica não cresceu no período de análise de dano. Ademais, se comparado o movimento das vendas da indústria doméstica *vis a vis* aquele apresentado pelo mercado brasileiro, conclui-se que a indústria doméstica, ao longo do período analisado (de P1 a P5), tampouco apresentou crescimento relativo, tendo perdido 10,7 p.p. de participação nesse mercado.

Por outro lado, deve-se ressaltar que, ao contrário da tendência das vendas da indústria doméstica, ao longo do período analisado (de P1 a P5), as importações investigadas apresentaram crescimento de 65,3%, tendo ganhado 13,8 p.p. de participação no mercado brasileiro.

6.2 – Da conclusão sobre o dano à indústria doméstica

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

a) De P4 para P5, houve queda nas vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno de 2.518,6 t (14,9%). Da mesma forma, de P1 a P5, as vendas da indústria doméstica diminuíram 270,3 t (1,8%), de modo que sua participação no mercado brasileiro caiu 10,7 p.p. no mesmo período;

b) a produção da indústria doméstica diminuiu 635 t (4,3%) em P5, em relação a P1, e 3.857 t (21,3%) de P4 para P5. Essa queda na produção, aliada ao aumento da capacidade instalada, levou à diminuição do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em [Confidencial] p.p. de P1 para P5 e [Confidencial] p.p. de P4 para P5;

c) em P5, os estoques aumentaram em relação a P1 (288,4%), apesar de terem diminuído 64,7% de P4 para P5. A relação estoque final/produção aumentou 2,8 p.p. de P1 a P5, apesar de ter decrescido 4,6 p.p. de P4 para P5;

e) o número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 4% menor quando comparado a P1. A massa salarial total apresentou queda de 4,4% de P1 para P5. Nesse mesmo sentido, o número de empregados ligados à produção, em P5, foi 7,3% menor quando comparado a P1. A massa salarial dos empregados ligados à produção em P5, por sua vez, diminuiu 1,7% em relação a P1;

e) a receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de corpos moedores no mercado interno diminuiu 1,9% de P1 para P5, e 19,6% de P4 para P5. Isso se deveu à retração significativa do preço, que caiu 5,6% de P4 para P5, bem como à queda na quantidade vendida, que foi reduzida em 14,9% no mesmo período;

f) o custo de produção aumentou 21% de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno permaneceu praticamente constante. Assim, a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial] p.p. quando considerado todo o período analisado. Já no último período, de P4 para P5, o custo de produção aumentou 7,8%, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 5,6%. Assim, a relação custo de produção/preço aumentou [Confidencial] p.p. nesse período;

g) o resultado bruto e a rentabilidade bruta obtida pela indústria doméstica no mercado interno também sofreram reduções. O resultado bruto verificado em P5 foi 72,5% menor do que o observado em P1, e 75% menor que em P4. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1, e [Confidencial] p.p. em relação a P4; e

h) o resultado operacional verificado em P5 foi 137,1% menor do que o observado em P4. Em P5, o resultado operacional foi 138,1% menor que em P1. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu [Confidencial] p.p. em relação a P1 e [Confidencial] p.p. em relação a P4.

Verificou-se ainda que a indústria doméstica diminuiu suas vendas de corpos moedores no mercado interno em P5 tanto em relação a P1 quanto em relação a P4. Ademais, devido à retração significativa no preço por ela praticado nessas vendas de P4 a P5, sua receita líquida diminuiu consideravelmente nesse período, resultando na deterioração de seus indicadores de rentabilidade, notadamente de seu resultado operacional. Em tendência inversa, observa-se que as importações em análise aumentaram, em volume, de P1 a P5, 65,3%, e, no mesmo período, seus preços decresceram 33,2%, o que implicou a depressão dos preços da indústria doméstica.

Nesse sentido, constatou-se uma deterioração significativa dos indicadores relacionados às vendas internas, à produção e à lucratividade quando considerado os extremos da série. Isso porque a indústria doméstica não logrou recuperar os resultados obtidos no início do período. Quando se analisa a evolução dos indicadores econômicos da indústria doméstica nos dois últimos períodos da série, observa-se um impacto ainda mais relevante nos indicadores de vendas internas, de produção e de lucratividade. Dessa forma, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período analisado.

7 – 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 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 do produto subsidiado que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1 – Do impacto das importações do produto subsidiado sobre a indústria doméstica

Da análise dos dados apresentados, é possível observar que as importações do produto objeto da investigação cresceram 65,3% de P1 para P5. Nesse mesmo período, o mercado brasileiro também apresentou aumento, porém em menor proporção (18,7%). Assim, em P5, essas importações alcançaram uma participação de 48,8% no mercado brasileiro, o que significou um aumento de 13,8 p.p. em relação a P1. Cumpre ressaltar que, de P4 para P5, as importações em análise cresceram 10,2%, enquanto o mercado brasileiro apresentou redução de 8,7%, ocasionando uma elevação da participação dessas importações no mercado brasileiro de 8,4 p.p.

Enquanto isso, a produção e o volume de venda da indústria doméstica decresceram, de P1 a P5, 4,3% e 1,8%, respectivamente. A queda do volume de vendas foi acompanhada por redução da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de 10,7 p.p. no mesmo período.

Já de P4 para P5, por um lado, os volumes de produção e vendas apresentaram queda mais acentuada, de modo que a produção diminuiu 21,3% e o volume de vendas decresceu 14,9%. Por outro lado, no mesmo período, a participação das importações da origem investigada no mercado brasileiro apresentou incremento de 8,4 p.p., em um contexto em que mercado brasileiro apresentou redução de 8,7%.

Percebe-se, diante do exposto, aumento expressivo das importações sob análise, seja em termos volume, seja em relação ao mercado brasileiro.

A comparação entre o preço do produto objeto da investigação e o preço do produto de fabricação própria vendido pela indústria doméstica no mercado interno revelou que, com exceção de P4, o preço do produto investigado esteve subcotado em relação a este em todos os períodos da análise de dano. Cumpre destacar, no entanto, que, em P4, quando não houve subcotação, a indústria doméstica apresentou melhora em diversos indicadores. Conforme constatado no item 6.1.7.3, de P3 para P4, o volume de vendas destinadas ao mercado interno, a receita líquida e o resultado operacional líquido aumentaram 18,7%, 28% e 33,4%, respectivamente. Por outro lado, nos períodos em que se observou subcotação, em especial em P3 e em P5, quando a participação do produto objeto da investigação no mercado brasileiro atingiu o ápice (43,5% e 48,8%, respectivamente), notou-se deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Nesse contexto, as vendas da indústria doméstica de corpos moedores no mercado interno, em valor (representado pela receita líquida), apresentaram queda de 19,6% de P4 a P5, o que contribuiu para a

diminuição de 137,1% do resultado operacional obtido pela indústria doméstica em P5, em relação a P4. Quando considerado todo o período (P1 a P5), a receita líquida de vendas da indústria doméstica decresceu 1,9%, enquanto que o resultado operacional apresentou queda de 138,4%.

Ademais, com o objetivo de concorrer com o produto investigado, apesar do aumento dos custos de produção, o preço médio de venda dos corpos moedores da indústria doméstica no mercado interno não apresentou modificação. Enquanto os custos apresentaram aumento de 21% de P1 para P5, os preços se mantiveram estáveis no mesmo período, fato que pressionou a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado brasileiro.

Constatou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação do volume e da participação no mercado das importações objeto da presente análise. Enquanto as importações sob análise aumentaram 65,3% de P1 para P5, a indústria doméstica apresentou deterioração em seus indicadores de vendas internas, produção, receita de vendas e lucratividade.

Em decorrência da análise acima minuciada, pôde-se concluir preliminarmente que as importações de corpos moedores subsidiados contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

7.2 – 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 do produto subsidiado, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período em análise.

7.2.1 – Do volume e do preço de importação das demais origens

Verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras, que o volume importado oriundo dos demais países foi inferior ao volume das importações do produto objeto da investigação em todos os períodos de análise de dano, ainda que a preços inferiores, tendo cessado em P5.

As importações das demais origens apresentaram tendência de aumento até P3, tendo diminuído 72% de P3 para P4 e finalmente, cessado em P5. Nesse sentido, a maior participação das outras origens no mercado brasileiro foi em P3, quando elas responderam por 15% do mercado, tendo as importações da origem investigada apresentado 43,5% de participação no mercado, no mesmo período. De P3 para P4, houve uma redução de 10,3 p.p. na participação das importações das demais origens no mercado brasileiro de corpos moedores e, enquanto as importações originárias do país investigado aumentaram 65,3% de P1 a P5, as importações de outras origens cessaram em P5.

Haja vista a constatação de que o volume das importações brasileiras oriundas dos demais países foi inferior ao volume das importações do produto subsidiado em todo o período e cessou de P4 para P5, período em que houve maior deterioração dos indicadores da indústria doméstica, conclui-se que não se pode atribuir às referidas importações eventual dano causado à indústria doméstica.

7.2.2 – Do impacto de eventuais processos de desgravação das importações sobre os preços domésticos

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação aplicada às importações de corpos moedores pelo Brasil no período de investigação de indícios de dano, que se manteve em 18%. No

entanto, a alíquota do Imposto de Importação não pode ser considerada um elemento relevante na análise das importações, uma vez que a totalidade das operações de importação foi realizada sob o regime de *drawback*, de forma que não houve recolhimento de imposto de importação durante o período de análise de indícios de dano. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído a qualquer processo de desgravação dessas importações.

7.2.3 – Da contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de corpos moedores apresentou retração de 8,7% de P4 para P5. No entanto, de P4 a P5, foi constatado aumento em termos absolutos das importações do produto objeto da investigação e também em relação ao mercado brasileiro. Em P4 as importações em análise representavam 40,4% do mercado brasileiro, enquanto em P5 passaram a representar 48,8%.

Apesar da redução do mercado brasileiro de corpos moedores observada de P4 para P5, o dano à indústria doméstica não pode ser exclusivamente atribuído às oscilações do mercado, uma vez que, se por um lado o mercado brasileiro se contraiu (P4-P5), as importações objeto da análise apresentaram aumento no mesmo período (10,2%), concomitante à redução das vendas e da lucratividade da indústria doméstica.

Quando comparado a P1, o mercado brasileiro cresceu 18,7% em P5, enquanto as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuíram 1,8%. As importações do produto objeto da investigação cresceram no mesmo período 65,3%, tendo aumentado sua participação no mercado brasileiro em 13,8 p.p. (de 35%, em P1, para 48,8%, em P5).

Já de P4 para P5 o mercado brasileiro apresentou redução de 8,7%. A esse respeito, cumpre ressaltar, no entanto, que mesmo com a queda do mercado de P4 para P5, este se manteve em patamar superior a P1. Já a situação da indústria doméstica, se comparados P1 a P5, em função da elevação significativa das importações, se deteriorou significativamente em relação àquele período, tendo sido observada queda no volume de vendas, produção, elevação de estoques, queda do número de empregados e massa salarial e deterioração da lucratividade.

Vale ressaltar a afirmação da petionária de que no final de P4, um dos principais consumidores de corpos moedores ao longo do período, a Samarco, interrompeu temporariamente as compras de produto em virtude do rompimento de bacia de rejeitos em Minas Gerais. Ainda assim, as exportações originárias da Índia cresceram significativamente em volume tanto de forma relativa como de forma absoluta de P4 a P5, revelando que a interrupção de compras pela Samarco não constituiria “outro fator” de dano à indústria doméstica. A Magotteaux argumentou que o crescimento das importações do produto objeto da investigação, apesar da situação de redução do tamanho absoluto do mercado, apenas reforçaria que a causa de dano à indústria doméstica seriam as importações investigadas.

Nesse contexto, mesmo que se considere que a retração de mercado tivesse efeito sobre o volume vendido da indústria doméstica, deve-se ressaltar que ainda assim se observaria o impacto das importações sobre o volume vendido por ela, na medida em que a queda do mercado foi inferior à queda das vendas da indústria doméstica. A queda das vendas da indústria doméstica é, em parte, atribuível à queda do mercado brasileiro, e em parte decorrente do deslocamento das importações originárias da Índia.

Deve-se ressaltar ainda que, caso as importações tivessem mantido em P5 o percentual de participação de mercado observado em P4, o volume vendido ao Brasil deveria ter se reduzido em 1.089,8 t. Entretanto, neste período, se observou aumento das exportações investigadas de 1.276 t, em que pese ter havido uma redução dos preços e da lucratividade da indústria doméstica, na tentativa de contê-las.

Assim, para fins de determinação preliminar, considerou-se que a retração do mercado brasileiro, independentemente do motivo que a ocasionou, não foi integralmente responsável pela deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Mesmo porque, de P1 a P5, quando se constata uma expansão do mercado brasileiro, se observa uma deterioração generalizada dos indicadores da indústria doméstica que não pode ser atribuída à diminuição da demanda pelo produto.

Dessa forma, mesmo que a redução do mercado verificada em P5 possa ter impactado os indicadores da indústria doméstica, concluiu-se, preliminarmente, que as exportações subsidiadas causaram dano à indústria doméstica durante o período analisado.

7.2.4 – Das práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de corpos moedores pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles.

7.2.5 – Do progresso tecnológico

Não foi identificada evolução tecnológica que pudesse resultar na preferência pelo produto importado em detrimento ao nacional. Segundo afirmou a peticionária, os processos produtivos na Índia e no Brasil são análogos, sendo a rota tecnológica similar e os equipamentos utilizados na produção de corpos moedores livremente disponíveis no mercado mundial.

7.2.6 – Do desempenho exportador

Como apresentado neste documento, as vendas destinadas ao mercado externo não foram significativas, tendo representado apenas 5% das vendas totais em P5, período em que houve maior participação das exportações nas vendas totais da indústria doméstica de corpos moedores.

Ademais, dada a capacidade instalada ociosa em P5, não se pode afirmar que o dano evidenciado decorreu de uma priorização do mercado externo em detrimento do interno. Com efeito, de P1 a P5, o grau de utilização da capacidade da indústria doméstica manteve-se constante, indicando capacidade produtiva suficiente para atender a demanda dos dois mercados. Ademais, a elevação das exportações, de fato, teria contribuído para mitigação do dano sofrido pela indústria doméstica, uma vez que teria o efeito de reduzir os custos fixos unitários.

Portanto, não pode ser atribuído o dano à indústria doméstica evidenciado durante o período de análise ao comportamento das suas exportações.

7.2.7 – Da produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, diminuiu 9,6% de P4 para P5. Contudo, à queda da produtividade não pode ser atribuída a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, uma vez que tal queda foi ocasionada pela retração da produção mais que proporcional à diminuição do número de empregados ligados à produção. Ainda, quando se analisa os extremos da série, observa-se que a produtividade da indústria doméstica aumentou 3,5%.

7.2.8 – Do consumo cativo

Não houve consumo cativo no período, não podendo, portanto, ser considerado como fator causador de dano.

7.2.9 – Das importações de corpos moedores para revenda pela indústria doméstica

As vendas de corpos moedores importados pela indústria doméstica foram significativas apenas em P3 e P4, quando representaram, em volume, respectivamente, 12,8% e 4,9% das vendas no mercado interno de corpos moedores de fabricação própria. Em P2 as vendas foram pouco significativas e não ocorreram em P1 e P5.

Ademais, de P4 para P5, período em que houve maior deterioração dos indicadores da indústria doméstica, as vendas cessaram. Dessa forma, tais importações ou vendas do produto importado pela indústria doméstica não podem ser consideradas como fatores causadores de dano à indústria doméstica.

A esse respeito, conforme informações prestadas pela indústria doméstica, realizou-se importações pontuais para revenda durante o período de análise de dano, porque [Confidencial].

7.2.10 – Do aumento da capacidade instalada de produção

A peticionária afirmou que foi realizado um investimento de valor aproximado de [Confidencial] para aumento de capacidade de produção e modernização da produção de corpos moedores, objetivando atender a um aumento futuro da demanda. Este investimento foi feito [Confidencial].

As despesas financeiras por tonelada incorridas em P5 aumentaram 94% em relação a P4 e 82,4% em relação a P1, conforme dados apresentados pela indústria doméstica por ocasião do protocolo da petição e confirmados por meio de procedimento de verificação *in loco*. No entanto, apesar do aumento das despesas financeiras em termos relativos, a análise da evolução de seus valores absolutos indica não serem elas as causadoras da deterioração do resultado observada de P1 para P5 e de P4 para P5.

Com efeito, o resultado operacional da indústria doméstica diminuiu, em P5, 137,1% com relação a P4 e 138,4% com relação a P1 e o resultado operacional sem o resultado financeiro apresentou comportamento semelhante tendo, em P5, apresentado queda de 131,8% em relação a P4 e de 132% com relação a P1. Verificou-se, diante do exposto, que mesmo com a exclusão dos efeitos da elevação das despesas financeiras observada em P5, ainda assim, houve a deterioração da lucratividade da indústria doméstica, demonstrando que o incremento das despesas financeiras decorrente dos investimentos realizados pela Magotteaux em P5 não afetou de forma significativa o cenário de depreciação dos indicadores de resultado da empresa.

Em P5, houve uma parada de [Confidencial]. Nesse período, ainda que a produção de produto similar seja tipicamente realizada contra pedido, não havendo formação de estoques, antes da parada para modernização e aumento de capacidade produtiva de corpos moedores em 2016, foi constituído estoque para garantir o abastecimento dos clientes durante o período afetado pela parada, sem que houvesse perda de oportunidade de vendas decorrentes da parada programada.

Como apontado no item 6.1.3, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou 10,3% de P1 para P2, diminuiu 16,4% de P2 para P3, aumentou 32% de P3 para P4 e voltou a diminuir 21,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou diminuição de 4,3%.

A diminuição da produção, no entanto, deve ser relativizada diante da informação de que em P4 teria sido constituído estoque para garantir o abastecimento dos clientes durante o período afetado pela parada para modernização da planta de produção. Isso não obstante, por meio da análise dos dados de vendas mensais da indústria doméstica, após a verificação *in loco* realizada na Magotteaux, constatou-se não ter havido interrupção das vendas durante o período da parada de produção, que pudesse justificar eventual indisponibilidade temporária de produtos para abastecimento do mercado brasileiro.

Por fim, como se depreende dos dados apresentados, o aumento de capacidade instalada implicou aumento da depreciação. Com efeito, de P4 para P5 a referida rubrica de custo apresentou aumento de 43%. No entanto, cumpre ressaltar que em P5 a depreciação representou menos de 2% do custo unitário de fabricação da Magotteaux. Dessa forma, em cenário hipotético de manutenção, em P5, do valor da depreciação de P4, período anterior à parada de produção, não haveria reversão da tendência de deterioração dos indicadores financeiros da indústria doméstica.

Diante do exposto, não se pode atribuir a deterioração observada nos indicadores da indústria doméstica à parada de produção.

7.2.11 – Da prática de dumping nas exportações para o Brasil originárias da Índia

Destaque-se que, juntamente com a petição relativa ao processo de investigação de subsídios acionáveis, foi protocolada, pela indústria doméstica, petição para investigação de prática de dumping nas exportações para o Brasil originárias da Índia do mesmo produto objeto da corrente investigação.

A existência de dumping nas exportações dessa origem é parte da causa do dano existente à indústria doméstica. Dessa forma, nos termos do § 2º do art. 1º do Decreto nº 1.751, de 1995, o dumping existente nas exportações originárias da Índia será considerado em eventual medida compensatória a ser aplicada, de forma a evitar dupla cobrança de direito sobre o mesmo fato.

7.3 – Das manifestações sobre o nexos causal

Com relação ao nexos causal, as manifestações apresentadas foram dispostas em seções segundo os temas específicos a seguir discutidos.

7.3.1. Das manifestações acerca do IPI

Em manifestação protocolada no dia 23 de janeiro de 2018, o grupo AIA afirmou que teria havido aumento significativo nos valores de IPI, outros tributos sobre a venda, descontos e abatimentos, devoluções e frete sobre vendas. Essas rubricas representariam 10% do faturamento bruto de P1, passando a representar 24% em P5, de forma que teriam afetado diretamente o resultado da indústria doméstica.

A respeito da evolução do IPI, o grupo AIA afirmou que a análise do DRE demonstraria o efeito direto do aumento do IPI sobre os resultados brutos e operacionais da indústria doméstica durante o período investigado, na medida em que houve o desembolso de 8 milhões de reais em P5.

O grupo AIA afirmou que, em audiência no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia, a petionária teria afirmado que o eventual crédito de IPI poderia ser compensado com outros débitos de tributos, e que, por esse motivo, tal imposto não afetaria a lucratividade da indústria doméstica. No entanto, continua o grupo AIA, o DRE submetido pela

peticionária na presente investigação não indicaria a existência de qualquer compensação nesse sentido, e tampouco teria sido apresentado aos autos provas de que a Vale possa ter compensado esse IPI com outros tributos de maneira que acreditar-se-ia que a evolução do IPI teria influenciado a rentabilidade da peticionária ou teria aumentado os custos de compra de corpos moedores pela Vale.

O grupo AIA alegou que a peticionária teria exposto que não recolheria o IPI sendo este apenas destacado na nota, e que seria posteriormente recolhido por seus clientes. Contudo, tendo em conta o próprio sistema de débito e crédito, a indústria doméstica deveria recolher a diferença do IPI incidente nas suas compra de matérias-primas e o IPI incidente na venda do produto similar.

Para o grupo AIA, a Magotteaux deveria ter demonstrado, durante verificação *in loco*, a sistemática do IPI para poder comprovar quanto do IPI restaria na Magotteaux como passivo e quanto seria efetivamente recuperado. Caso não tenha recolhido o montante de IPI efetivamente indicado na DRE, em virtude de compensação com débitos de IPI incorridos em compras de suas matérias-primas, a indústria doméstica deveria discriminar tais valores precisamente, visto que nenhuma compensação estaria refletida na DRE submetida pela peticionária na presente investigação.

O grupo AIA também afirmou que, do ponto de vista do comprador, quando este, apesar de pagar IPI na aquisição de algum insumo, não tiver o direito de cobrá-lo em suas vendas, deverá considerar o tributo pago como custo dos produtos adquiridos.

Pelos dados apresentados nos autos, o grupo AIA acredita que, como não há incidência de IPI nas vendas de minério de ferro pela Vale e pela Anglo, caso estes tenham incorrido em IPI quando da compra de corpos moedores, não haveria a possibilidade de compensar os créditos, tornando-se efetivamente um custo para as empresas.

O grupo AIA apontou que os clientes da indústria doméstica teriam efetivamente pago o valor total da nota, com IPI, mas, como em suas vendas de minério de ferro não há incidência de IPI, as empresas não poderiam compensar os créditos acumulados. Dessa forma, o IPI para as empresas consumidoras de corpos moedores deveria estar incluído no custo dos produtos vendidos (CPV) do minério de ferro.

O grupo AIA indicou que, para a comprovação desta assunção, bastaria que se solicitasse à Vale ou à Anglo a comprovação da composição do CPV relativo ao minério de ferro ou a composição do custeio das matérias-primas que compõem o minério de ferro, verificando se o valor do custo dos corpos moedores estaria incluído o valor do IPI ou não.

Para o grupo AIA, a alteração do regime tributário teria afetado o processo de compra da Vale. O grupo AIA apoiou sua manifestação no fato de que a Vale teria afirmado que a importação possibilitaria economias fiscais, o que seria mais vantajoso para a empresa se comparado às aquisições de produtos da indústria doméstica.

O grupo AIA levantou diversos questionamentos sobre a alteração, duração e conformação dos regimes tributários, sem os quais, no seu entendimento, não conseguiria compreender seu real impacto na atribuição de causalidade ao dano sofrido pela indústria doméstica.

O grupo AIA realizou comparação entre a evolução do custo de produção da indústria doméstica e o preço, tanto bruto como líquido de IPI. Segundo o grupo AIA, o preço bruto teria acompanhado a evolução dos custos da indústria doméstica, enquanto que o preço líquido se distanciaria do custo.

Foi argumentado que em razão de um aumento crescente da diferença entre o preço líquido e o preço bruto na presente investigação, a análise dos indicadores deveria considerar apenas a evolução dos preços brutos, ou, alternativamente, deveria compensar as alterações na carga tributária e demais deduções para analisar a evolução dos preços líquidos, mantendo os indicadores constantes ao longo de todo o período analisado. Somente desta maneira seria possível, segundo o grupo AIA, segregar os efeitos danosos do aumento da carga tributária e de outras deduções sobre a indústria doméstica, não o atribuindo erroneamente às importações investigadas.

Sobre o tema, no dia 15 de fevereiro de 2018, em resposta ao Ofício nº 219/2018/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de janeiro de 2018, a Vale declarou ter utilizado para aquisições de corpos moedores junto à indústria doméstica, de 2012 até final de 2015, de suspensão de IPI, sob a classificação de empresa preponderantemente exportadora, nos termos da Lei nº 12.715, de 2012, e do art. 29 da Lei nº 10.637, de 2002 (PREPEX). Além disso, foi possível aplicar uma redução na base de cálculo de 60% do ICMS incidente nas vendas destinadas aos Estados de Espírito Santo e Minas Gerais, conforme dispõe o Convênio ICMS nº 33, de 2001 e o RICMS/MG, anexo IV, parte 1, item 58. Tal circunstância teria impacto significativo no custo efetivo incorrido pela Vale decorrente da aquisição de corpos moedores, o que foi considerado pela empresa por ocasião da escolha de um ou outro fornecedor.

A Vale ressaltou que [Confidencial]. Como consequência disso, naquele ano, a Magotteaux teria perdido competitividade na oferta de corpos moedores [Confidencial]. Acrescentou que não é contribuinte de IPI, ou seja, não consegue tomar crédito do imposto nem compensá-lo. Em função disso, a Vale não repassa aos clientes qualquer valor pago a título de IPI, pois o produto final de seu processo de pelotização é uma *commodity* sujeita à acirrada concorrência presente no mercado internacional.

Em 2 de março de 2018, o grupo AIA afirmou que, após o fim da fase probatória, ainda restariam incertezas quanto aos principais indicadores que compõem a DRE da indústria doméstica. A influência do IPI sobre as vendas, bem como os efeitos da parada na produção sobre os custos e as despesas foram citados pela empresa. Nesse sentido, o grupo AIA argumentou que o resultado operacional da indústria doméstica não seria objetivo e não se referiria somente ao produto similar.

Com relação ao IPI, o grupo AIA apontou dois aspectos que deveriam ser analisados individualmente. O primeiro deles diria respeito aos efeitos do IPI sobre a rentabilidade da Magotteaux. A esse respeito, a empresa solicitou a análise das rubricas contábeis de “Impostos a Recuperar – IPI” e “Obrigações Fiscais – IPI a recolher”, a fim de que se possa distinguir quanto de IPI seria retido e quanto seria repassado para a Vale como custo. O grupo AIA apontou a ausência de análise da peticionária sobre o impacto do IPI sobre sua rentabilidade e destacou a importância da referida análise para a determinação de dano.

O segundo aspecto estaria relacionado à decisão de compra da Vale. Quanto a isso, o grupo AIA afirmou que a Vale teria deixado claro que o IPI integraria seu custo de produto vendido. Nesse sentido, a empresa ressaltou que, ante a ausência de verificação *in loco* dos dados contábeis da Vale, a manifestação da empresa importadora no sentido de que o IPI impactaria sua decisão de compra de corpos moedores consistiria na melhor informação disponível no processo, devendo, portanto, ser levada em consideração.

O grupo AIA caracterizou os argumentos relativos ao IPI apresentados pela Magotteaux como sendo incompletos e imprecisos. A peticionária teria se atido aos impactos do aumento do IPI sobre as decisões de compra da Vale e não teria elucidado o efeito do imposto em questão sobre sua própria rentabilidade. Ademais, ao ressaltar a ausência de alteração do regime do IPI ao longo do período analisado, a peticionária estaria contradizendo informações prestadas por ela anteriormente, relativas ao

reconhecimento de alterações na administração de regimes relativos à suspensão do IPI por parte de certos clientes de P4 para P5.

O grupo AIA apresentou discordância quanto à argumentação da peticionária de que a adoção de determinado regime de tributação seria uma liberdade do cliente. O referido argumento não se sustentaria, já que, no entendimento do grupo AIA, qualquer empresa escolheria adotar um regime menos oneroso, desde que presente os requisitos para sua utilização. No caso da Vale, o grupo AIA atribuiu a alteração do regime tributário aplicável às compras de corpos moedores à ausência dos requisitos para a utilização do regime menos oneroso e à eventual fiscalização por parte da RFB, por meio de autos de infração.

Ainda quanto ao regime tributário adotado pela Vale, o grupo AIA buscou afastar argumento da peticionária de que variações dos montantes do IPI não poderiam ser consideradas como independentes da opção de compra do cliente, ou como causa dessa opção. Segundo o grupo AIA, um auto de infração que obrigaria a Vale a não mais utilizar certo regime tributário consistiria em causa evidente para a alteração de regime empreendida pela empresa consumidora de corpos moedores. Ademais, a impossibilidade de utilização de créditos tributários em suas aquisições de insumos, evidenciaria os efeitos do regime tributário adotado sobre as decisões de compra da Vale.

Segundo o grupo AIA, ao afirmar que haveria regime tributário equivalente àquele utilizado nas importações de corpos moedores, a peticionária negaria qualquer influência do regime tributário sobre as decisões de compra da Vale. No entanto, argumentos da Vale no sentido contrário, os quais teriam sido apresentados de forma “clara e precisa” seriam suficientes para desconstruir os argumentos da Magotteaux. Foram então citados trechos de manifestações da Vale no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia, relativos às alegações de que o IPI comporia o custo da aquisição de insumos da empresa e à perda de competitividade na indústria doméstica.

Ainda com relação aos argumentos levados aos autos pela peticionária, o grupo AIA levantou questionamentos acerca do regime tributário adotado pela Vale em suas compras domésticas. Apesar de a peticionária ter mencionado o *drawback* integrado, o grupo AIA afirmou que a Vale faria uso de regime sob a condição de empresa preponderantemente exportadora. Nesse sentido, a indústria doméstica teria apresentado o ato declaratório executivo de concessão do regime à Vale, porém teria omitido informações relativas à vigência do referido regime e à existência de autos de infração, que teriam dado ensejo à mudança das práticas adotadas pela Vale.

O grupo AIA ressaltou que uma alteração na ordem de 12.596% no IPI não seria comum. Ademais, afirmou que não foram apresentadas comprovações de que a Vale poderia compensar eventuais créditos de IPI. Nesse contexto, o grupo AIA refutou alegações da Magotteaux acerca da possibilidade de compensação de créditos do imposto em questão.

A esse respeito, o grupo AIA apresentou trecho de informações constantes do sítio eletrônico da RFB. Segundo o grupo AIA, haveria somente três possibilidades de créditos de IPI passíveis de ressarcimento: IPI presumido, IPI decorrente de estímulo fiscal e transferência entre filiais. Nenhuma delas se aplicaria à situação da Vale. Nesse sentido, o grupo AIA afirmou que a peticionária desconheceria as normas contábeis, uma vez que ao ser contabilizado como custo pelas empresas adquirentes de corpos moedores, o IPI não seria passível de compensação.

Por fim, o grupo AIA reiterou que haveria incertezas quanto ao impacto do IPI sobre as receitas da peticionária. Ademais, reforçou a relevância do regime tributário do referido imposto sobre a decisão de compra de corpos moedores pela Vale.

7.3.2. Dos comentários do DECOM

Inicialmente, cumpre ressaltar que o grupo AIA apresentou manifestação em que afirmou que mudança no regime tributário do IPI ocorrida de P4 para P5 teria impactado a lucratividade da indústria doméstica, o que afastaria onexo causal entre o dano evidenciado pela indústria doméstica e as exportações indianas do produto objeto da investigação.

De acordo com os elementos presentes nos autos, resta incontroverso que não houve alteração legislativa, no regime tributário vigente ou aumento de alíquota do IPI, mas tão somente a mudança na opção de determinado cliente com relação ao regime tributário aplicável às compras de corpos moedores. Essa opção implicou o recolhimento do tributo, o qual se soma ao preço do produto vendido, vindo destacado na nota fiscal de saída.

Entende-se que o montante de IPI recolhido pela indústria doméstica não impacta os indicadores de dano, na medida em que as análises empreendidas consideram os valores líquidos de todos os tributos incidentes sobre a venda. Os valores líquidos representam efetivamente o montante auferido pela empresa na venda de seus produtos, sendo os tributos recolhidos ao sujeito ativo da relação tributária, ente federativo titular da competência para exigir o cumprimento das obrigações tributárias. A esse respeito, esclarece-se, portanto, que o regime tributário do IPI não explica a retração da receita líquida da Magotteaux.

O grupo AIA argumentou que o aumento da carga tributária em P5 justificaria uma maior diferença entre o preço bruto e o preço líquido. Por óbvio, sendo o IPI a única dedução para se aferir o preço líquido, não poderia ser diferente: aumento do recolhimento do IPI gera aumento da dedução para cálculo do preço líquido. No entanto, deixou-se de abordar que o IPI integra o faturamento bruto, de modo que, somente por meio do preço líquido do imposto, é possível visualizar a evolução do preço do produto em si, sendo este o foco da análise. Cumpre ressaltar que a neutralização dos impostos, por meio da utilização do preço líquido da indústria doméstica, é aplicada em todas as análises empreendidas, inclusive, quando se busca aferir a subcotação do produto importado.

O grupo AIA apresentou ainda argumentos relativos a eventuais créditos de IPI acumulados pela Magotteaux na compra de matérias-primas e alegou haver necessidade de ajuste do IPI incidente sobre as vendas de corpos moedores a partir dos referidos créditos. A esse respeito, ressalte-se que a peticionária informou todos os impostos incidentes sobre as vendas, tendo discriminado, inclusive, os valores relativos a cada uma das notas fiscais de venda do produto similar reportadas.

Nesse sentido, por ocasião da verificação *in loco* realizada no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, os valores foram checados e validados, por meio, inclusive, de acesso aos saldos das contas contábeis correspondentes.

Restaria, para fins de análise do nexo causal, checar se o aumento de um imposto teria causado dano à indústria doméstica, no sentido de afetar seus indicadores de rentabilidade. Quanto a isso, conforme esclarecido anteriormente, entende-se que o montante de IPI recolhido pela indústria doméstica não impacta os indicadores de dano, na medida em que as análises empreendidas consideram os valores líquidos de todos os tributos incidentes sobre a venda. Uma vez que o imposto é repassado ao cliente de corpos moedores, somente por meio do preço líquido praticado pela peticionária, é possível avaliar de fato o preço do produto similar e sua evolução num contexto de aumento das importações do produto objeto da investigação.

7.3.3. Das manifestações acerca da parada de produção

Com relação ao mercado brasileiro, o grupo AIA destacou, em manifestação protocolada em 23 de janeiro de 2018, a importância de que as partes tivessem entendimento acerca da evolução do mercado, levando-se em consideração cada tipo de produto. Segundo o grupo AIA, somente dessa forma seria possível identificar se eventuais flutuações de vendas e produção seriam decorrentes das importações investigadas ou de dano causado pela própria indústria doméstica.

Nesse contexto, o grupo AIA afirmou, inicialmente, que a capacidade instalada da indústria doméstica não seria suficiente para atender à crescente demanda de corpos moedores no mercado brasileiro. A esse respeito, o grupo AIA destacou que a parada de produção ocorrida em P5 teria contribuído para reduzir ainda mais a capacidade de fornecimento do produto ao mercado. O grupo AIA afirmou que a queda de produção e vendas da indústria doméstica em P5 estaria relacionada à referida parada, uma vez que os corpos moedores não seriam produtos estocáveis.

Ainda com relação à parada de produção, o grupo AIA afirmou que, ainda que a peticionária não tenha informado o período exato em que ela ocorreu, por meio da análise do volume de produção mensal da Magotteaux, seria possível constatar que a parada teria afetado os meses de abril, junho e julho, os quais foram os meses de menor produção dos CODIPs A3 e A2. Ademais, o grupo AIA destacou que a queda de produção seria decorrente da redução em 15% da capacidade instalada da peticionária em P5.

O grupo AIA ressaltou que a variação da capacidade por ela analisada partiria dos dados apresentados na petição, e não nos dados reportados por ocasião da apresentação das informações complementares à petição. Segundo o grupo AIA, os dados da petição seriam mais acurados e menos distorcidos.

O grupo AIA apontou o impacto do aumento de capacidade empreendido pela indústria doméstica sobre sua performance financeira. Segundo o grupo AIA, além do lucro auferido em P4, a Magotteaux teria precisado tomar empréstimos para arcar com os investimentos realizados em P5. A partir da análise dos dados de fluxo de caixa, o grupo AIA afirmou que o saldo de caixa da indústria doméstica teria sido destinado para o aumento de estoque no fim de P4 e posterior aumento do ativo imobilizado em P5.

Ainda a esse respeito, o grupo AIA afirmou que o grande investimento realizado pela indústria doméstica em P5 teria impactado a empresa como um todo. Nesse sentido, teriam faltado recursos para eventual aumento de investimentos em *marketing*, aumento de estoques a fim de que as vendas não fossem afetadas durante a parada de produção, aumento do número de vendedores, concessão de prazos mais longos de pagamento aos clientes ou quaisquer outras ações destinadas ao aumento de vendas pela empresa. Ademais, o grupo AIA afirmou que os investimentos em aumento de capacidade teriam gerado grandes despesas financeiras, devido à necessidade de tomada de empréstimo bancário.

O grupo AIA afirmou também que deveria ser realizada análise mensal do desempenho das vendas da indústria doméstica, bem como das importações, a fim de se determinar o nexo de causalidade, na medida em que a parada de produção nesse período poderia ter impactado seus indicadores.

Segundo apresentou o grupo AIA, a produção mensal média de A3 teria sido de 940 toneladas. O estoque final da indústria doméstica em P4 atingiu 1,5 mil toneladas, o que representaria uma diferença de mil toneladas a mais do que o estoque inicial de P4. Esse estoque adicional corresponderia a um mês de vendas.

Destacou-se ainda que, apesar de a indústria doméstica ter afirmado em audiência no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia que a parada de produção foi de apenas um mês, os dados referentes à quantidade de produção mensal em unidades de produção protocolados pela peticionária indicariam que a produção de abril a julho de 2016 teria sido afetada.

O grupo AIA apresentou um cenário em que entende que a indústria doméstica, para efetivar o aumento de capacidade, reduziu o volume produzido no mês anterior, “de forma a ‘limpar’ os equipamentos antes de sua substituição, e, após a parada, levou-se alguns meses até que a produção fosse realizada nos níveis de produtividade anteriores, sendo, portanto, um período de ajuste ao novo maquinário”.

O grupo AIA afirmou que, ainda que a parada tivesse sido de apenas um mês, essa parada teria afetado três meses de vendas e produção, já que a decisão de compra da Vale operaria em bases trimestrais. Dessa forma, um mês de parada de produção teria impactado três meses de vendas, mas como as ordens de compras são antecipadas e programadas, uma menor solicitação de compras da Vale nessa tomada de preços e volumes trimestral teria impactado um período de três a quatro meses.

Sendo assim, findos os estoques previamente formados, seria impossível de atender a demanda durante esse período, o que teria levado a Vale a planejar as importações originárias do grupo AIA para abastecer a sua necessidade nesse trimestre. Para fundamentar suas alegações o grupo AIA apresentou quadro de importações de corpos moedores da Vale em bases mensais. O quadro apresentado, relativo aos meses de janeiro a julho de 2016, demonstraria o aumento de importações nos meses de março e de maio de 2016.

O grupo AIA afirmou que a indústria doméstica, ao programar a parada, deveria esperar o efeito em redução de compras nos clientes. Para o grupo AIA, “a Magotteaux então já sabia que ela ia vender menos do que em 2016. Sabia que iria vender menos e, portanto, planejou parar para não impactar tanto seus clientes”.

O grupo AIA afirmou que a parada de produção, uma vez que fora programada, não sofreu qualquer influência das exportações indianas ou seus preços. A indústria doméstica, segundo argumentou o grupo AIA, sabia que em 2016 venderia menos em razão da parada de produção, de forma que entende haver uma confissão de que as perdas de vendas são atribuíveis tão somente à sua decisão de investimento em aumento da capacidade produtiva.

O grupo AIA se contrapôs ao argumento da peticionária de que a parada não teria afetado suas vendas, em razão da existência de vendas durante todos os meses de 2016. Para o grupo AIA esse argumento não se sustenta, porque seria “vago e observa[ria] apenas dados gerais e não os dados específicos”. Para que se pudesse compreender o argumento, continuou o grupo AIA, seria necessário saber se houve vendas em todos os meses para todos os clientes, quais CODIPs foram vendidos e se os volumes de venda foram estáveis.

O grupo AIA se opôs ao argumento de perdas potenciais de vendas, porque seria temerário pensar em aumento potencial de venda em um cenário em que há a saída do mercado de um dos grandes consumidores de corpos moedores, a Samarco. Indicando a relação com a Vale, o grupo AIA afirmou que não seria possível falar em aumento potencial de vendas para esse cliente, quando houve a programação de parada de produção aliado ao “receio de que essa parada afetasse o fornecimento contínuo nos meses da parada [e] nos meses subsequentes, até que a produção estivesse reestabelecida”. O grupo AIA afirmou

que não seria possível cogitar aumento de vendas sem produção, porque “quando não há produção, não há vendas”.

Por fim, com relação à ociosidade em que a indústria doméstica teria operado em P5, o grupo AIA afirmou que a ociosidade decorreria do aumento da capacidade sem aumento da demanda por corpos moedores.

Por todo o exposto, o grupo AIA afirmou acreditar que a parada de produção afetou diretamente a produção e as vendas da indústria doméstica, efetivas ou potenciais, e que o impacto dessa diminuição deveria ser mensurado, segregado e não poderia ser atribuído às importações investigadas. Relembrou que a parada de produção foi planejada para o início de P5, momento coincidente com o aumento das importações indianas, razão pela qual o aumento das importações pode ser atribuído ao ajuste de planejamento de compras da Vale frente à parada de produção da Magotteaux.

O grupo AIA afirmou que a parada para aumento da capacidade instalada pela indústria doméstica teria afetado a evolução de seus custos. Nesse sentido, com a parada de produção, seria esperado que houvesse aumento no cálculo por rateio dos custos fixos e variáveis e despesas de vendas, gerais e administrativas. Ademais, seria razoável assumir que a Magotteaux perdeu eventual economia de escala, o que levaria a um aumento do custo médio.

O grupo AIA entendeu que a Magotteaux não teria realizado os ajustes necessários “para não imputar erroneamente o custo do ajuste de produção ao custo do produto, tanto o custo durante a parada como os dispêndios após o aumento da capacidade”. Para o grupo AIA, seria necessário realizar ajustes nessas rubricas para permitir uma comparação proporcional aos períodos anteriores e para determinar a não atribuição do aumento dos custos às importações investigadas.

Em manifestação protocolada no dia 2 de março de 2018, o grupo AIA ressaltou a necessidade da análise de possíveis impactos da parada de produção da Magotteaux em P5 sobre o custo de produção. Segundo o grupo AIA, a peticionária teria admitido que o CPV reportado incorporaria os custos da parada de produção. Por outro lado, a peticionária teria afirmado que a parada não teria afetado o seu custo de produção.

No entanto, uma vez que teria sido realizada conciliação entre CPV e custo de produção, por ocasião da verificação *in loco*, haveria aparente inconsistência nas alegações da Magotteaux. Segundo o grupo AIA, tendo afetado o CPV, teria também a parada afetado o custo de produção, de modo que o reconhecimento desse impacto pela peticionária consistiria em confissão expressa de que o custo real não teria sido corretamente reportado, de modo que os dados de custo deveriam ser invalidados.

Ainda segundo o grupo AIA, informações levadas aos autos pela peticionária acerca dos custos da parada de produção não teriam sido submetidas a verificação *in loco*, de modo que não poderiam ser reputadas confiáveis. Além disso, a estimativa de que haveria impacto de 1,5% da parada de produção sobre o CPV teria sido apresentada em momento a partir do qual não seria possível a apresentação de evidências adicionais pelas partes.

Quanto à referida estimativa de impacto, o grupo AIA questionou se o valor de 1,5% teria sido calculado de forma adequada. O grupo AIA elencou então incorreções que, segundo ela, viciariam a estimativa apresentada pela peticionária. Nesse sentido, destacou que o custo da parada teria sido dividido pelo CPV total da empresa, e não somente àquele relativo ao produto similar. Ademais, o custo deveria referir-se somente aos meses que teriam sido afetados pela parada, o que não teria sido feito pela peticionária, ao considerar os meses de janeiro a abril no cálculo.

Diante do exposto, uma vez que a própria peticionária teria reconhecido haver impacto negativo da parada sobre seu CPV, isso deveria ser considerado para fins de análise no nexo de causalidade. Nesse sentido, o grupo AIA destacou duas “obrigações” quanto à análise dos custos no que tange ao nexo causal: não atribuição dos efeitos da parada sobre outros produtos; a necessidade de não se atribuir ao custo de produção a parcela do custeio que teria sido aumentada em decorrência do aumento da capacidade em P5. Em suma, dever-se-ia criar um cenário de custo em que todos os indicadores permaneceriam estáveis ao longo do período de análise de dano.

O grupo AIA afirmou então que uma vez tendo afetado o CPV, a parada de produção teria também afetado as despesas operacionais da Magotteaux. A esse respeito, o grupo AIA alegou haver omissão por parte da peticionária e afirmou que a autoridade investigadora não teria tido oportunidade de verificar os dados de despesas de forma adequada. Diante disso, os elementos de dano estariam viciados e não teriam sido apresentados de forma correta.

Por fim, diante dos alegados vícios relativos ao CPV e às despesas operacionais, não seria possível analisar os dados de resultado da peticionária. Caso considerados corretos, não se “estaria em sintonia com os preceitos da defesa comercial”. Os referidos dados não teriam sido apresentados de forma precisa, em momento que possibilitasse a ampla defesa e o contraditório. Ademais, os dados não teriam sido submetidos a procedimento de verificação *in loco*.

O grupo AIA atribuiu à decisão de expansão da capacidade instalada o aumento das importações investigadas. A esse respeito, o grupo AIA citou trechos de manifestações da Vale, a fim de reforçar a tese de que, ao saber da parada de produção programada pela peticionária, a empresa adquirente de corpos moedores teria aumentado suas importações para evitar seu desabastecimento.

O grupo AIA ressaltou, nesse sentido, que, apesar de a Vale manter contratos de longo prazo com a Magotteaux, a tomada de preços ocorreria trimestralmente. Dessa forma, ainda que a parada tenha perdurado por apenas um mês, ela “certamente afetaria as vendas da peticionária que seriam realizadas naquele trimestre inteiro”.

Diante do exposto, o grupo AIA concluiu que os outros fatores, mais especificamente, a alteração do regime tributário do IPI da Vale e a parada de produção da indústria doméstica, teriam sido determinantes para a tomada de decisão da referida empresa adquirente de corpos moedores, no sentido de aumentar as importações do produto objeto da investigação.

7.3.4. Dos comentários do DECOM

Com relação à confidencialidade da duração da parada de produção, verifica-se a admissibilidade da informação nos termos do art. 38 do Decreto nº 1.751, de 1995, uma vez que foi fornecida com justificativa razoável e resumo restrito adequado.

Quanto aos argumentos acerca da capacidade produtiva da indústria doméstica, cabe ressaltar que a linha de produção do produto similar também é responsável pela produção de outros produtos, corpos moedores de dimensões e conteúdo de cromo distintos daqueles incluídos no escopo desta investigação. Nesse contexto, a peticionária afirmou que, ante a concorrência com o produto objeto da investigação, a indústria doméstica pôde destinar sua capacidade produtiva remanescente para a produção de outros produtos.

Ainda assim, constatou-se capacidade ociosa de P1 a P3. Em P4 não foi constatada capacidade ociosa em razão do esforço de produção para estoque. O aumento dos estoques é explicado pela parada programada para aumento da capacidade instalada. Em P5, diante do aumento da capacidade instalada e do retorno às atividades costumeiras (sem a formação adicional de estoques), foi constatada novamente a existência de capacidade ociosa pela indústria doméstica.

Dessa forma, não procede o argumento apresentado pelo grupo AIA de que a indústria doméstica não possuiria capacidade instalada suficiente para atender à crescente demanda de corpos moedores no mercado brasileiro.

Ainda a esse respeito, frisa-se que a capacidade instalada em P5, diferentemente do quanto afirmado pelo grupo AIA, foi superior à capacidade instalada em qualquer outro período anterior, ainda que considerada a parada de produção. A metodologia utilizada para o cálculo da capacidade instalada da indústria doméstica demonstra que, num cenário em que não houvesse uma parada de produção, a capacidade instalada seria ainda superior.

Vale salientar que os dados referentes à capacidade instalada foram confirmados por meio de verificação *in loco* realizada no âmbito da investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia. Assim, não há razão objetiva para se acatar a alegação do grupo AIA de que os dados da petição seriam mais acurados e menos distorcidos.

Isso não obstante, cumpre ainda ressaltar que não há elementos probatórios nos autos que indiquem problemas de abastecimento de corpos moedores, relacionados à alegada baixa capacidade produtiva da indústria doméstica. Ademais, não há obrigatoriedade de que a indústria doméstica possua capacidade para atender a totalidade do mercado brasileiro. As importações tanto da origem investigada como de outras origens compõem o referido mercado e espera-se que continuem compondo. Nesse sentido, a eventual recomendação para que se apliquem medidas compensatórias visa a tão somente neutralizar a prática de subsídios, desde que reste comprovado onexo causal com o dano sofrido pela indústria doméstica.

O grupo AIA argumentou ainda que a parada da produção teria afetado a empresa como um todo, uma vez que teria gerado aumento de estoques, aumento do número de vendedores, aumento das despesas financeiras e teria criado limitações à concessão de prazos mais longos de pagamentos aos clientes. O grupo AIA apontou ainda a falta de recursos para eventual aumento de investimentos em *marketing* como resultado da parada de produção.

Nesse sentido, conforme mencionado anteriormente, a indústria doméstica apontou o aumento de estoque em P5 como medida prevista, diante da parada programada de produção. Quanto à alegada impossibilidade de aumentar o número de vendedores e despesas como *marketing*, não há nada que indique consistirem em fatores que contribuíram de forma relevante para a queda das vendas experimentada pela indústria doméstica. Quanto à concessão de prazos de pagamentos aos clientes, não há elementos que indiquem a relação entre a parada de produção e alterações dos prazos de pagamento concedidos. Ressalte-se que, em P4, período em que se observou pico do volume de vendas do produto similar, a petionária contava com a mesma quantidade de funcionários em seu departamento de vendas do que P5. Ademais, tendo em vista a natureza do produto e a quantidade limitada de clientes, não se pode apontar o *marketing* como sendo essencial para a promoção e consequente aumento das vendas.

Com relação às despesas financeiras, de fato, houve aumento tanto de P4 para P5, como de P1 para P5. Análise do referido indicador encontra-se detalhada no item 7.2.10 deste documento. De acordo com a referida análise, apesar do aumento das despesas financeiras em termos relativos, a análise da evolução

de seus valores absolutos indica não serem elas as causadoras da deterioração do resultado observada de P1 para P5 e de P4 para P5. Ademais, quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro, observou-se queda de 132% de P1 para P5 e de 131,8% de P4 para P5.

Quanto ao impacto da parada de produção para aumento da capacidade instalada e sua relação com o aumento dos custos fixos, despesas de vendas, gerais e administrativas, deve-se esclarecer, inicialmente, que não houve retração de vendas da indústria doméstica que possa ser atribuída à parada de produção. Em primeiro lugar, porque a parada foi programada com antecedência, tendo a Magotteaux realizado esforço adicional de produção no período anterior para a formação de estoques. Em segundo lugar, a análise de vendas mensais da indústria doméstica demonstra que não há variação no padrão de volume de vendas no período da parada.

Dessa forma, não se observam efeitos negativos na apuração das despesas de vendas e gerais e administrativas em decorrência da parada de produção, na medida em que essa argumentação pressupõe o efeito da parada nas vendas da peticionária. O comportamento das vendas da indústria doméstica não é diferente para o período em que foi constatada a parada de produção.

Ademais, os corpos moedores têm uso intensivo de matéria-prima, tendo os custos fixos tido pouco impacto sobre o custo de produção. Com efeito, de P4 para P5 observou-se aumento de 10,2% dos custos fixos da indústria doméstica, ao passo que seu custo total aumentou 7,8% no mesmo período. No entanto, ao se avaliar o montante de custo incorrido, constata-se que, mantidos os custos variáveis inalterados de P4 para P5, o custo de produção apresentaria aumento de 0,7% em decorrência da variação dos custos fixos. Nesse sentido, ainda que todo o aumento dos custos fixos seja atribuído à parada de produção, ressalte-se seu impacto pouco relevante sobre o comportamento do custo de fabricação da indústria doméstica.

O grupo AIA afirmou que o aumento das internalizações de corpos moedores em P5 decorreu da escassez de oferta nacional do produto, na medida em que os consumidores de corpos moedores teriam demanda contínua e não poderiam aguardar a retomada do funcionamento da indústria doméstica. Para suportar sua argumentação, indicou o volume de importação no período estimado para a parada. Ressalte-se que o grupo AIA analisou a evolução dos dados entre janeiro a julho de 2016. De fato, os meses de março a junho (máxima de 1.377 t em maio) apresentaram volume de importações superiores aos meses anteriores da série. Ademais, no mês de julho (725 t) há uma redução do volume importado, ainda que este não volte ao patamar de fevereiro (208 t). Já em agosto as importações investigadas voltam a subir (1.188 t), tendo alcançado seu pico em dezembro (2.929 t).

Nesse contexto, o quadro a seguir apresenta dados agregados de vendas da indústria doméstica por semestre de P5. Ademais, são apresentados os dados de importação para os mesmos períodos:

	Semestre 1 (S1)	Semestre 2 (S2)	Variação de S1 para S2
Vendas da indústria doméstica	[Confidencial]	[Confidencial]	7,6%
Importações investigadas	5.825	7.907	35,7%

Fonte: Indústria doméstica e RFB

Elaboração: DECOM

Cumprе ressaltar que a parada de produção ocorreu no semestre 1. Da análise das informações apresentadas, constata-se que a quantidade média mensal de vendas da indústria doméstica no semestre 1 mostra-se consistente com aquela observada no semestre 2. Por outro lado, quanto às importações, tem-se concentração de internalizações do produto objeto da investigação no semestre 2, período posterior à parada de produção.

Diante do exposto, conclui-se que a parada programada de produção não pode ser apontada como principal causa do aumento das importações do produto objeto da investigação em P5.

Quanto aos argumentos relativos a alterações do volume de vendas mensais da indústria doméstica e, mais especificamente, à alegada redução das vendas decorrente da parada de produção, reitera-se o fato de que a análise de vendas mensais da indústria doméstica demonstra que não há variação no padrão de volume de vendas no período da parada.

Ainda a esse respeito, a empresa sugere análise de vendas segmentada por tipo de produto. Quanto a isso, ressalta-se que não há previsão legal para análise de dano segmentada por subtipo de produto, na medida em que os dados para efeitos de análise de dano são reunidos de acordo com a definição completa do produto similar.

O grupo AIA argumentou que a indústria doméstica saberia que venderia menos em 2016 e, por essa razão, teria planejado parar para não impactar seus clientes. O argumento do grupo AIA, desacompanhado de quaisquer elementos probatórios, consiste em mera conjectura, cuja natureza impossibilita resposta efetiva de mérito. Isso não obstante, ainda que a parada tenha sido programada a partir de eventuais previsões de redução de vendas, isso não afastaria a possibilidade de que a referida redução teria como causa a competição com importações de produto subsidiado.

O grupo AIA afirmou que a ociosidade da indústria doméstica em P5 decorreria do aumento da capacidade e ressaltou que o aumento da demanda não deveria ser artificialmente criado. Inicialmente, ressaltou-se o caráter contraditório dos argumentos do grupo AIA que, em momento anterior, alegou que a indústria doméstica não teria capacidade de atender o mercado brasileiro. A despeito disso, entende-se que a ociosidade reforça a tese de que, restando comprovada a prática de subsídio, esta afeta os volumes vendidos pela indústria doméstica.

Quanto ao impacto da parada de produção sobre os custos fixos da Magotteaux, reitera-se o fato de que a participação dos custos fixos no custo de produção em P5 foi a menor da série analisada, com exceção de P4. Dessa forma, não se considera necessária a realização de ajustes da referida rubrica, para fins de não atribuição, uma vez que a simples análise dos dados de custo da empresa indica que não houve influência da evolução dos custos fixos sobre o aumento do custo total verificado em P5. Ademais, o produto é intensivo em matéria-prima, tendo os custos fixos baixa participação no custo total de manufatura, de 6,7% a 7,7%.

O grupo AIA reiterou a necessidade da análise do impacto da parada de produção sobre o custo de produção. Ademais, alegou que a Magotteaux teria negado o referido impacto e, por outro lado, estimado impacto somente sobre o CPV. A esse respeito, cumpre ressaltar entendimento de que não se pode afastar o impacto da parada de produção sobre o custo e, mais especificamente, sobre os custos fixos da empresa. No entanto, conforme explicitado anteriormente, o impacto dos custos fixos sobre o custo de fabricação total em P5 se mostrou irrelevante, no sentido de que, se neutralizado, não reverteria o aumento do custo de fabricação total observado no período em questão.

7.3.5. Das manifestações acerca da retração do mercado

Em manifestação protocolada em 23 de janeiro de 2018, o grupo AIA mencionou a interrupção das atividades da Samarco, que, juntamente com a Anglo e a Vale, seria uma das principais empresas compradoras de corpos moedores no mercado brasileiro. Segundo o grupo AIA, a interrupção das atividades da Samarco no fim de P4 teria impactado o mercado em P5 em cerca de 10 mil toneladas.

Ainda de acordo com estimativas do grupo AIA, tendo em vista que os moinhos da Samarco utilizariam também corpos moedores em aço forjado, fornecidos pela empresa chilena Proacer, a Magotteaux teria perdido cerca de 4 mil toneladas de potenciais vendas do produto similar. Diante disso, a queda de demanda resultante da interrupção das compras da Samarco corresponderia a importante fator causador de dano, especialmente no que tange à redução das vendas da indústria doméstica no mercado interno brasileiro.

Na mesma esteira de raciocínio, o grupo AIA afirmou que o rateio de custos e despesas fixas deveria ser feito com relação à perda de economia de escala causada pela perda das vendas relativas à parada de produção da Samarco. Para o grupo AIA, os custos e as despesas fixas foram afetados por um fato exógeno às importações de origem indiana.

7.3.6. Dos comentários do DECOM

Neste item comentam-se os efeitos da interrupção das atividades da Samarco sobre o mercado brasileiro de corpos moedores, conforme definidos no escopo da investigação. Eventuais argumentos sobre a utilização de corpos moedores forjados pela Samarco não são levados em consideração, porque a queda de seu consumo não possui relação com a evolução do consumo dos produtos objeto da investigação e similar. De todo modo, remeta-se ao item 7.3.7, que trata especificamente das alegações acerca da competição entre o produto similar doméstico e corpos moedores em aço forjado.

Conforme apresentado no item 7.2.3, o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou retração de 8,7% de P4 para P5. A retração do mercado pode ser explicada, em parte, pela interrupção das atividades da Samarco, em virtude do rompimento de bacia de rejeitos em Minas Gerais.

O grupo AIA afirmou que a saída da Samarco do mercado em P5 explicaria o dano da indústria doméstica. Ocorre, porém, que análise da evolução dos dados de vendas de corpos moedores pela Magotteaux e das importações do produto objeto da investigação indicam que a Samarco substituiu as compras de corpos moedores da indústria doméstica pelas importações originárias da Índia. Com efeito, de P1 para P3 a Samarco reduziu 76,8% das compras de corpos moedores da indústria doméstica, ao passo que aumentou 257,9% suas importações. Enquanto a Samarco comprava 69,4% dos corpos moedores da indústria doméstica em P1, comprava apenas 38,8% (queda de 30,6 p.p.) em P3. A evolução dos indicadores da indústria doméstica para o mesmo período indica a retração de vendas e dos indicadores de rentabilidade.

Já de P3 para P4, a indústria doméstica recuperou parte de sua participação nas vendas para Samarco, sem atingir, no entanto, o volume vendido em P1 (redução de 50,3%) ou P2 (redução de 61,1%).

A interrupção das atividades da Samarco teria impactado mais fortemente as exportações de origem indiana, na medida em que já teria sido observada a substituição das aquisições no mercado doméstico pelas importações investigadas. A queda do volume de aquisições pela Samarco já teria impactado os indicadores da indústria doméstica nos períodos anteriores, quando a empresa deu preferência ao produto importado.

O grupo AIA parece não ter sentido o efeito da queda no mercado brasileiro, porque superou a perda de suas vendas destinadas à Samarco com o aumento do fornecimento para outros importadores brasileiros, em prejuízo das vendas da indústria doméstica.

Tendo o efeito da substituição das aquisições domésticas pelas importações ocorrido em período anterior à interrupção das atividades da Samarco, fica prejudicado qualquer argumento de que houve incremento de estoques e aumento de custos fixos e despesas em razão de perda de economia de escala causada pela perda das vendas relativas à parada de produção da Samarco.

Isso não obstante, buscou-se quantificar o efeito sobre os custos fixos e despesas operacionais da indústria doméstica, caso fosse mantida a quantidade de vendas para a Samarco de P4. Para tanto, estimou-se o volume de vendas da Magotteaux em P5, a partir da soma das vendas que efetivamente ocorreram com o volume vendido para a Samarco em P4.

Com relação aos custos fixos, partiu-se do pressuposto de que o volume produzido pela indústria doméstica teria sido superior àquele efetivamente observado em P5, em montante correspondente às vendas para a Samarco. A tabela abaixo apresenta o custo de produção obtido para o cenário hipotético descrito:

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos variáveis	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
2 - Custos fixos	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
3 - Custo de produção (1+2)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]

Fonte: Indústria doméstica.

Elaboração: DECOM.

Observa-se redução de 11,2% dos custos fixos, quando comparados o valor aferido acima e o valor efetivamente incorrido em P5. No entanto, tendo em vista a participação dos custos fixos sobre o custo de produção total da indústria doméstica (cerca de 6%), observa-se que este teria sido 0,8% inferior ao custo de produção efetivo de P5. Conclui-se, portanto, que mesmo que a Samarco mantivesse suas compras do produto similar nacional em P5, ainda assim, haveria aumento do custo de produto da indústria doméstica e a consequente supressão de seu preço no período em questão.

Buscou-se, ainda, estimar os resultados financeiros da indústria doméstica em P5, tendo em vista cenário em que a Samarco continuasse em operação. Para tanto, foram consideradas as seguintes premissas:

a) As vendas da indústria doméstica seriam superiores em P5, em montante correspondente às compras da Samarco de P4;

b) O aumento do volume de vendas no mercado interno teria causado queda nas despesas gerais e administrativas, no resultado financeiro e nas outras receitas e despesas operacionais, em termos unitários.

O quadro a seguir apresenta as margens e os resultados obtidos a partir dos pressupostos descritos.

	P1	P2	P3	P4	P5
RESULTADO BRUTO ²	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	-3,1%	-8,0%	23,6%	-69,0%
Margem bruta (%)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO		0,0	-1,6	-0,8	-14,6
RESULTADO OPERACIONAL ²	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	9,8%	-29,4%	33,4%	-136,4%
Margem operacional (%)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	1,9	-4,6	0,5	-17,1
RESULTADO OPERACIONAL (exceto RF) ²	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	8,2%	-29,9%	32,4%	-122,5%
Margem operacional (exceto RF) (%)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	1,7	-4,7	0,4	-15,2
RESULTADO OPERACIONAL (exceto RF e OD) ²	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	-1,4%	-5,8%	24,1%	-86,2%
Margem operacional (exceto RF e OD) (%)	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]	[Confidencial]
VARIACÃO	-	0,3	-0,8	-0,5	-14,4

Fonte: Indústria doméstica

Elaboração: DECOM

Observa-se que, ainda que as vendas para a Samarco tivessem se mantido constantes com relação a P4, em P5, a indústria doméstica teria experimentado deterioração dos seus resultados financeiros, mantendo-se, inclusive, o cenário de prejuízo operacional no referido período.

7.3.7. Das manifestações acerca da competição entre o produto similar doméstico e corpos moedores em aço forjado

Em manifestação protocolada em 23 de janeiro de 2018, o grupo AIA ressaltou que a competição com outros produtos em aço forjado geraria pressão sobre os preços do produto similar. Nesse sentido, o grupo AIA solicitou que se requeresse à Vale informações acerca do seu consumo de produtos em aço forjado e do produto similar.

Diante do exposto, o grupo AIA concluiu que as importações tailandesas teriam contribuído para a queda dos preços evidenciada no mercado brasileiro e, além disso, teria sido a base para a decisão de aumento de capacidade instalada tomada pela Magotteaux. Segundo o grupo AIA, a indústria doméstica teria aumentado sua capacidade com a expectativa de fornecer corpos moedores de alto cromo para a usina de Itabira da Vale.

No entanto, devido às especificações do produto extraído na referida usina, os corpos moedores em aço forjado apresentariam melhor custo benefício, enquanto que nas demais plantas da Vale, os corpos moedores de alto cromo seriam os mais adequados. Essa informação seria importante para as análises relativas à competição entre corpos moedores de ferro fundido de alto cromo e corpos moedores em aço forjado.

Diante do exposto, a partir da evolução das importações originárias da Tailândia, o grupo AIA entendeu que a decisão de aumentar a capacidade instalada tomada pela indústria doméstica teria se dado com o objetivo [Confidencial]. Nesse sentido, o grupo AIA sugeriu que se questionasse a indústria doméstica acerca das motivações que a levaram a investir no aumento de sua capacidade, a fim de que se possa esclarecer se a decisão teria sido acertada ou não, tendo em vista que os recursos utilizados poderiam ter sido destinados ao aumento das vendas e produção em P5.

O grupo AIA listou ainda outros fatores que afastariam o nexo de causalidade entre as importações do produto objeto da investigação e o dano sofrido pela indústria doméstica. O primeiro deles se referiria à competição entre corpos moedores de alto cromo e produtos substitutos, mais especificamente, corpos moedores em aço forjado.

Segundo o grupo AIA, no setor de mineração, somente 20% da demanda seria de corpos moedores em aço ou ferro fundido de alto cromo, de modo que os outros 80% seriam relativos a bolas em aço forjado. Dessa forma, segundo o grupo AIA, o produto similar competiria com outros produtos no mesmo mercado. O grupo AIA apresentou listagem de descrições de importações relativas a corpos moedores em aço forjado, para fins de comprovar sua destinação ao mercado de mineração. O grupo AIA reiterou ainda o fato de que a unidade da Vale de Itabira teria utilizado corpos moedores em aço forjado, posteriormente, teria passado a consumir o produto similar e, então, teria voltado a usar os produtos em aço forjado.

7.3.8. Dos comentários do DECOM

Inicialmente, cumpre reiterar a definição do produto objeto da investigação e do produto similar doméstico, que não inclui corpos moedores em aço forjado. Quanto a isso, remeta-se ao item 2.6 deste documento, que trata especificamente de posicionamento acerca da alegada necessidade de inclusão dos referidos produtos na definição em questão.

Resta então avaliar se a competição entre o produto similar e produtos em aço forjado pode ser considerada outro fator causador de dano à indústria doméstica. A esse respeito, ressalte-se, em primeiro lugar que a manifestação do grupo AIA não se fez acompanhar de elementos probatórios.

O grupo AIA solicitou que fossem requeridas informações da Vale acerca de seu consumo de corpos moedores em aço forjado, porém deve estar claro que as partes que teriam o interesse e a condição de produzir essa prova não o fizeram, não cabendo à autoridade administrativa incumbir-se do ônus da prova.

Isso não obstante, a partir dos dados constantes da presente investigação, entende-se não ser possível afastar o dano causado pelas importações investigadas, em razão da competição do produto similar com corpos moedores em aço forjado. Conforme item 5 deste documento, as importações do produto objeto da investigação apresentaram comportamento crescente ao longo de todo o período analisado. Com efeito, em termos absolutos, as importações do produto objeto da investigação passaram de 8.309 t em P1 para 13.732 t em P5 (aumento de 5.423 t (65,3%)), e apresentaram crescimento de 1.267 t (10,2%) de P4 para P5.

Nesse contexto, cumpre destacar o fato de que os clientes que adquirem o produto importado consistem, em grande medida, nas mesmas empresas que adquirem o produto similar doméstico. Dessa forma, caso considere-se como verdadeira a alegação acerca da substituição do produto similar por corpos moedores em aço forjado, deveriam também as importações de corpos moedores em alto cromo ter sido impactadas pela competição com os referidos produtos. Ao contrário, elas aumentaram ao longo do período, de modo que sua participação no mercado brasileiro passou de 35% em P1 para 48,8% em P5 (aumento de 13,3 p.p.). Ressalte-se, ainda, que de P1 a P5 o mercado brasileiro de corpos moedores em alto cromo cresceu 18,7%. Por outro lado, a queda do mercado brasileiro de P4 para P5 decorre, em grande medida, pela interrupção das atividades da Samarco, conforme desenvolvido com mais vagar no item 7.3.5.

Cumpre ainda mencionar que a escolha para aquisição de corpos moedores de aço forjado ou corpos moedores de aço fundido com alto teor de cromo decorreria de uma análise de custo-benefício e performance diretamente relacionadas às propriedades físicas e/ou químicas do solo ou material geológico objeto de exploração mineral. Dessa forma, refuta-se alegação do grupo AIA no sentido de haver perfeita substitubilidade entre os diferentes tipos de corpos moedores.

Diante do exposto, conclui-se pela impossibilidade de se imputar o dano sofrido pela indústria doméstica à competição com corpos moedores em aço forjado, de modo que a análise das importações investigadas e do mercado brasileiro indica ter havido, em verdade, substituição do produto similar doméstico pelo produto objeto da investigação.

Por fim, quanto ao argumento do grupo AIA relativo às motivações da indústria doméstica para o aumento de sua capacidade, cabe analisar os possíveis impactos dessas decisões sobre os indicadores da empresa. Nesse sentido, destaca-se análise desenvolvida no item 7.2.10 deste documento.

7.3.9. Das demais manifestações acerca do nexa causal

Em manifestação protocolada no dia 23 de janeiro de 2018, o grupo AIA afirmou que estaria competindo com os produtos originários da Tailândia, para fins de fornecimento para a planta da Vale de Itabira, e não com o produto similar doméstico. Ademais, o grupo AIA afirmou que as importações da Tailândia seriam um dos principais fatores causadores de dano à indústria doméstica.

A esse respeito, o grupo AIA afirmou que as importações da Tailândia seriam destinadas à referida planta da Vale, a qual, em P5, teria decidido parar de usar corpos moedores de alto cromo e teria passado a utilizar corpos moedores em aço forjado, o que teria ocasionado a redução da demanda pelo produto similar. Segundo o grupo AIA, a Magotteaux importaria da Tailândia a preços baixos e revenderia com prejuízo, o que estaria evidenciado nos demonstrativos de resultado relativos às vendas de produto tailandês, apresentados pela petionária.

Outro possível fator causador de dano se referiria, portanto, às vendas da Magotteaux de produtos originários da Tailândia. Quanto a isso, o grupo AIA reiterou seu entendimento de que aquele país seria o

definidor dos preços dos corpos moedores exportados para o Brasil. A empresa ressaltou ainda que os preços das importações tailandesas teriam sido muito baixos de P2 a P4 e reiterou que as vendas desses produtos teriam gerado prejuízos à indústria doméstica.

O grupo AIA afirmou ainda que a capacidade instalada da Magotteaux seria fixa, no contexto de um mercado bastante estável, de modo que a empresa brasileira importaria de suas empresas relacionadas aqueles produtos que ela não fabrica. Nesse sentido, somente em P4 a Magotteaux teria experimentado um aumento das vendas domésticas. No entanto, esse aumento seria uma exceção e se referiria a produtos do CODIP A1, o qual não seria exportado da Índia para o Brasil.

Por outro lado, as vendas do CODIP A3 teriam se mantido estáveis ao longo dos cinco períodos analisados, sendo ele o principal produto exportado pelo grupo AIA para o mercado brasileiro. Segundo o grupo AIA, a Magotteaux teria sido capaz de priorizar as vendas de A3 em P5, uma vez que, a despeito da queda de 15% da capacidade instalada, as vendas do referido CODIP teriam se reduzido somente em 9%. Dessa forma, o grupo AIA concluiu que tendo em vista a redução de capacidade, não teria havido redução das vendas de A3 quando comparadas com o volume produzido.

Seguindo sua análise de vendas e produção por CODIP, o grupo AIA afirmou, quanto ao CODIP A2, que sua demanda seria bastante específica, de modo que as exportações para o Brasil seriam destinadas, principalmente, para a Anglo e se refeririam a produto não ofertado pela indústria doméstica. Ademais, segundo a empresa, as compras da Samarco se concentrariam no CODIP A2, de modo que a queda das vendas da Magotteaux desse tipo de produto em P5 deveria ser atribuída à parada da Samarco e não às importações originárias da Índia.

Diante do exposto, o grupo AIA concluiu que 70% da redução de vendas da indústria doméstica, observada de P4 para P5 (-2.966,98 t), corresponderia à queda de produção de A1. Os 30% restantes estariam relacionados à queda de vendas de A2, que se relacionaria diretamente com a parada da Samarco. Dessa forma, o impacto das importações investigadas sobre as vendas da indústria doméstica seria imaterial, quando considerados outros fatores como Samarco, parada de produção, redução de 15% da capacidade instalada, competição com produtos forjados e todos os demais fatores levantados pelo grupo AIA. Ainda com relação a esses fatores, o grupo AIA ressaltou a importância de que se buscasse esclarecimentos adicionais acerca da redução de capacidade instalada causada pela parada de produção.

O grupo AIA destacou ainda que, para fins da compreensão das variações de produção e vendas da indústria doméstica, seria necessário analisar, além dos dados por CODIP, as especificações dos corpos moedores vendidos, bem como a demanda específica de cada cliente.

Nesse sentido, mencionou que seu principal produto exportado para a Anglo seriam os corpos moedores de diâmetro de 12,5 mm e que a indústria doméstica não teria interesse de produzir esse tipo de produto, devido a aspectos relacionados à produtividade da planta produtiva. O grupo AIA estimou perda de produtividade de 60% decorrente da decisão de ajustar o maquinário para a produção do referido produto. Nesse sentido, afirmou que não constariam do catálogo de produtos da Magotteaux corpos moedores de diâmetro de 12,5mm.

De acordo com o grupo AIA, a partir de P5, a Anglo teria começado a utilizar corpos moedores de 17mm, ao invés do produto de 12,5mm, e essa decisão explicaria a redução do preço médio e aumento do volume das importações originárias da Índia no período em questão. Isso porque os corpos moedores de 17mm seriam mais baratos e apresentariam volume superior àqueles de 12,5mm.

Por todo o exposto, o grupo AIA concluiu que eventual dano da indústria doméstica relacionado a produção e vendas não seria causado pelas importações investigadas, uma vez que: a peticionária não poderia ter produzido mais, porque não possuiria capacidade para tanto; a queda de produção e vendas de P5 seria decorrente da parada de produção; a queda de produção e vendas de P4 para P5 estaria relacionada a tipo de produto que a Índia não vende para o Brasil (CODIP A1); e a peticionária não teria perdido mercado para o principal produto exportado da Índia, que seria aquele classificado no CODIP A3.

O grupo AIA passou então a analisar aspectos relacionados à lucratividade da indústria doméstica. A esse respeito, a empresa ressaltou que o preço praticado pela Magotteaux teria se mantido estável ao longo do período de análise de dano. Ademais, ao se considerar o preço com IPI, teria havido aumento expressivo de P1 para P5 e de P4 para P5 (17,7% e 5,6%, respectivamente).

Com relação aos resultados financeiros da indústria doméstica, o grupo AIA ressaltou que considerar os preços líquidos de IPI gerariam enormes distorções. Nesse sentido, ao se analisar a relação entre o custo e o preço com IPI, estes apresentariam variação similar, com exceção de P5, em que o custo aumentaria 3% a mais que o preço. O referido aumento de custo, no entanto, seria facilmente explicado pelo aumento da depreciação no período em questão, que seria explicado, por sua vez, pelo aumento da capacidade instalada em P5. Ademais, o grupo AIA citou o aumento do custo de energia no país, que teria afetado todas as empresas brasileiras.

Ainda com relação aos custos de produção, o grupo AIA afirmou que o Ferro-Cromo seria a principal matéria-prima dos corpos moedores e, apesar de vendida por empresa situada no Brasil, seria cotada em dólares. Diante do exposto, o grupo AIA concluiu que, ao se analisar os custos e o preço bruto em dólares estadunidenses, seria possível concluir que apresentam evolução similar, o que demonstraria a ausência de supressão e depressão de preços da indústria doméstica. O grupo AIA ressaltou ainda que a evolução dos referidos indicadores reforçaria a tese de que o preço com IPI seria mais adequado que o preço líquido, de modo que os efeitos sofridos por esse último teriam sido causados por outros fatores que não as importações investigadas.

O grupo AIA afirmou, ainda a esse respeito, que a evolução do custo do ferro-cromo não seria compatível com a evolução do preço mundial dessa matéria-prima. Dessa forma, a empresa apontou questionamentos acerca da correção dos dados de custo apresentados pela peticionária e citou ainda possíveis outros fatores que poderiam explicar essa situação, tais como crise econômica e flutuações do câmbio. Apesar da causa identificada, o grupo AIA afirmou que o fato de os custos estarem aumentando somente no Brasil consistiria em causa isolada, que reforçaria a falta de nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano sofrido pela indústria doméstica.

O grupo AIA apresentou então quadro comparativo quanto à evolução dos custos da indústria doméstica por CODIP e destacou que os custos do CODIP A3 teriam variado 53% de P1 a P5, enquanto que o custo médio teria apresentado variação de 21%. Quanto a isso, o grupo AIA apontou para possível erro dos dados reportados pela peticionária.

O grupo AIA apresentou outros fatores que deveriam ser levados em consideração na análise de dano e de nexo de causalidade. Para o grupo AIA, ao avaliar a evolução das vendas da peticionária, seria necessário segregar as vendas por CODIP, na medida em que cada produto teria tido uma evolução diferente na comparação entre os períodos e que essa evolução estaria ligada a outras circunstâncias diferentes da importação de produto subsidiado.

Ademais, seria necessário segregar as vendas por cliente, na medida em que elementos conjunturais teriam influenciado o consumo de cada cliente. A esse respeito, o grupo AIA destacou a suspensão das

operações da Samarco no final de P4. Ademais, quanto a Anglo, o grupo AIA afirmou que manteria contratos bi-anuais tanto com a Anglo como com a Magotteaux. No entanto, a peticionária teria se recusado a assinar o contrato em 2015, o que teria causado cenário de insegurança jurídica para a Anglo. Ainda assim, a referida empresa teria comprado exatamente 50% de cada um dos fornecedores.

Por fim, o grupo AIA sugeriu que fosse realizada uma análise mensal, porque acontecimentos ocorridos em determinados meses teriam tido impacto significativo na produção e na venda da peticionária, e a análise para o período poderia distorcer a compreensão da situação da indústria doméstica.

O grupo AIA afirmou ainda que a queda na produção e nas vendas relacionadas ao CODIP A1 não poderia ser atribuída às importações investigadas, na medida em que o grupo AIA não produziria nem exportaria para o Brasil corpos moedores classificados nesse CODIP.

Com relação ao CODIP A2, o grupo AIA afirmou que a diminuição de produção e de vendas desse tipo de produto estaria relacionada à paralisação das atividades produtivas da Samarco, uma das principais consumidoras do CODIP A2.

Com relação ao CODIP A3, o grupo AIA afirmou que teria havido um aumento das vendas deste produto da Magotteaux de P1 para P5, e uma redução de P4 para P5, a qual poderia ser explicada pela formação de estoque em P4 e pela parada para aumento da capacidade instalada em P5.

O grupo AIA afirmou também que haveria outros fatores que influenciaram a queda no volume de vendas da indústria doméstica, de forma que não seria possível atribuir a evolução desse indicador às exportações indianas de corpos moedores. O grupo AIA indicou que as vendas teriam permanecido constantes de P1 a P5, com retração pouco significativa (1,8%), e que a redução de P4 para P5 de 14,9% não poderia ser atribuída às exportações indianas.

O grupo AIA apontou que, de P2 a P3, a participação da indústria doméstica no mercado doméstico teria reduzido 11 p.p. enquanto as importações originárias da Índia teriam elevado 8 p.p. Em que pese esses dados aparentarem indicar a existência de dano à indústria doméstica, a AIA afirmou que se deveria analisar a participação da indústria doméstica computando suas vendas de produtos importados de suas partes relacionadas no Canadá, Chile, EUA e Tailândia. Ao considerar as vendas conjuntamente com as vendas de produção própria, a indústria doméstica teria reduzido em 8 p.p. sua participação no mercado brasileiro de corpos moedores de P2 para P3.

O grupo AIA argumentou, ainda, que a queda na participação da indústria doméstica no mercado brasileiro não gerou dano, na medida em que no mesmo período teria sido verificado aumento de caixa, melhora de seu resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas e pouca variação nos custos de produção.

De P3 para P4, continuou o grupo AIA, observar-se-ia tanto o aumento da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro, quanto do resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas, o que indicaria a ausência de dano. Ademais, a empresa alegou que nesse período teria sido observada uma subcotação negativa expressiva, de forma que a indústria doméstica poderia ter cobrado preços maiores. A queda das vendas observadas de P4 para P5, e o conseqüente impacto na lucratividade da indústria doméstica, teria sido afetado por diversos outros fatores, sendo que tal dano não poderia ser atribuído às importações investigadas.

O grupo AIA se contrapôs ao argumento da peticionária de que a análise deveria ser feita apenas a partir dos produtos investigados como um todo, e não por CODIP. Para o grupo AIA a própria peticionária apresentara a definição de CODIP para que se pudesse melhor avaliar a existência de subsídios nas exportações indianas que pudessem causar dano à indústria doméstica. Segundo argumentou o grupo AIA, a peticionária poderia ter escolhido investigar corpos moedores como um todo, mas escolheu dividir o produto por CODIP, pois acreditaria que essa segregação permitiria uma melhor análise para que se compreenda se efetivamente haveria subsídio e se este estaria causando dano à indústria doméstica.

Por essa razão, o grupo AIA afirmou que a análise de dados segregados por CODIP seria relevante para a análise de causalidade na presente investigação, “pois dados mais precisos conseguiriam representar a verdade material de maneira mais precisa e fiel”.

O grupo AIA afirmou ainda que, assim como a análise de subsídio é feita por CODIP, a análise de dano, por analogia, também deveria sê-lo:

“Analogamente, a segmentação da análise dos dados segmentados por cada tipo de produto pode ser feita também na análise do dano, desde que não exclua nenhum tipo de produto da análise, e que permita uma análise objetiva pela autoridade investigativa da dimensão dos outros fatores causadores de dano à indústria doméstica”.

Para o grupo AIA, essa interpretação seria compatível com decisão do Órgão de Apelação, que determinou que seria possível segregar a análise do desempenho da indústria doméstica separada em partes, segmentos ou setores quando da determinação de dano. Tal separação seria importante, segundo a empresa, porque “poderia ocorrer de determinados setores terem desempenhos díspares, o que não estaria refletido na análise da indústria como um todo”.

Por fim, o grupo AIA esclareceu que sua solicitação para que fosse feita a análise por tipo de produto não visaria a exclusão de determinados dados da análise, mas tão somente o exame de não atribuição de efeitos danosos causados por outros fatores às importações investigadas.

O grupo AIA afirmou que, como cada tipo de produto tem composição química e diâmetro específicos feitos para cada cliente, inibindo a substituição de um tipo de CODIP por outro, a análise segregada por tipo de produto estaria intimamente relacionada à demanda dos clientes. Por essa razão, presumiu-se que os clientes da peticionária para cada CODIP seriam os mesmos clientes da AIA: Samarco e Anglo para o CODIP A2, e Vale para o CODIP A3.

Com relação à Anglo, o grupo AIA se baseia na informação de que a mineradora adquire aproximadamente 50% do volume que necessita de cada uma das fornecedoras, de maneira que “qualquer queda de volume de produção ou vendas de tal produto não estaria relacionada a este cliente”. Ressaltou, ainda, que a peticionária não teria assinado contrato com a Anglo, em virtude de “falta de consenso entre as partes nos termos da minuta contratual”, de forma que a eventual perda de mercado pela indústria doméstica seria um dano auto-inflingido, que não poderia ser atribuído às importações investigadas.

Com relação à Samarco, o grupo AIA entende que a suspensão das atividades da mineradora em decorrência do rompimento da estrutura de contenção de rejeitos da barragem de Fundão, em Mariana-MG, teria implicado a queda do volume de vendas da indústria doméstica. Por essa razão, os volumes que deixaram de ser comprados pela Samarco não poderiam ser atribuídos à eventual prática de subsídio nas exportações indianas.

O grupo AIA afirmou que a indústria doméstica teria ganhado participação junto à Samarco em relação ao grupo AIA durante o período investigado, de forma que, caso a Samarco não houvesse interrompido suas atividades, as vendas da indústria doméstica teriam aumentado em P5.

Com relação à Vale, o grupo AIA afirmou que o aumento das importações por essa mineradora decorre de i) a empresa adotar política corporativa de não ter um único fornecedor de qualquer insumo e ii) em razão da parada produtiva da indústria doméstica, a Magotteaux não dispunha de produto para atender a demanda ou a aumentos de demanda da Vale. O grupo AIA indicou que a Vale realizaria compras mensais, a partir de sua necessidade e tomadas de preços e quantidades trimestrais, não possuindo estoque de grandes quantidades e sem demanda reprimida, de forma que, diante da impossibilidade de adquirir o produto da indústria doméstica, foi obrigada a recorrer às importações do produto indiano. Dessa forma, a queda de vendas do CODIP A3 decorreu da incapacidade da indústria doméstica em suprir a demanda da mineradora.

O grupo AIA afirmou que a Vale deteria contratos anuais e bi-anuais, com os fornecedores de corpos moedores, mas trimestralmente confirmaria preços e quantidades. Dessa forma, mesmo que a Vale tivesse ciência de que a Magotteaux pararia por alguns dias ou meses, dever-se-ia imaginar que a Vale não comprometeria toda sua demanda com esse fornecedor, o que corroboraria a tese de ausência de nexo causal entre a queda de volume de vendas da indústria doméstica e as importações investigadas.

Em razão dos diversos elementos considerados como outros fatores que explicam a causalidade para o dano da indústria doméstica, o grupo AIA sugeriu que sejam realizadas análises para neutralizar esses outros fatores. Foram apresentadas análises que possuíam o intuito de ajustar os indicadores da indústria doméstica sem os efeitos da produção para estoque em P4 e sem os efeitos da parada de produção em P5.

O grupo AIA reiterou que haveria outros fatores que levariam à depressão de preços da indústria doméstica. Para o grupo AIA, a diminuição dos preços praticados pela indústria doméstica poderia ser explicada pela queda no preço das matérias-primas e o preço das importações de outras origens.

O grupo AIA afirmou que a evolução dos preços dos corpos moedores vendidos pelo próprio grupo e pela indústria doméstica seria determinada por meio de uma fórmula contratual, em que se leva em consideração a variação dos preços das matérias-primas. Dessa forma, a redução de preço decorrente dessa atualização não poderia ser caracterizada como “depressão” ou “supressão” de preços causadas pelas importações investigadas.

O grupo AIA reiterou ainda que a Tailândia, origem de importações de corpos moedores oriundas de uma afiliada da petionária, funcionaria como definidora de preços no Brasil, sendo que entre P2 e P4 os preços das importações de origem tailandesa teriam sido inferiores aos das importações originárias da Índia.

Em manifestação protocolada no dia 2 de março de 2018, o grupo AIA argumentou que a petionária não teria logrado fornecer dados precisos e objetivos a respeito do produto objeto da investigação. Dessa forma, restaria prejudicada toda a análise de dano e causalidade.

O grupo AIA reiterou, nesse sentido, a existência de outros fatores, que teriam sido determinantes para o aumento das importações investigadas e que deveriam, portanto, ser analisados como outros fatores causadores de dano, tendo seus efeitos segregados.

7.3.10. Dos comentários do DECOM

Quanto à manifestação do grupo AIA que menciona as importações originárias da Tailândia como fator causador de dano, com base nos dados de importação, constatou-se que não houve importação de corpos moedores de origem tailandesa em P5, e que o volume importado em P4 foi 79,4% inferior ao período imediatamente inferior. Dessa forma, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído às importações de origem tailandesa.

O grupo AIA afirmou que a capacidade instalada da indústria doméstica seria fixa, no contexto de um mercado bastante estável. A esse respeito, cumpre ressaltar que, normalmente a capacidade produtiva, a despeito da natureza do mercado, apresenta certa estabilidade, sendo variável tão somente seu grau de ocupação. Já quanto ao mercado, ainda que este apresente certa estabilidade, isso não afasta possível substituição do produto similar fabricado pela indústria doméstica pelo produto objeto da investigação.

O grupo AIA apresentou então análise de produção e vendas da indústria doméstica por CODIP, a fim de afastar o dano causado pelas exportações da Índia de corpos moedores. A esse respeito, ressalta-se a falta de respaldo legal para esse tipo de análise, no sentido de que o dano deve ser apurado para o produto similar, não sendo possível, portanto, segregá-lo de acordo com as especificações de cada tipo de produto.

Isso não obstante, ainda que se busque analisar os dados segregados por CODIP e por cliente para fins de exame de nexos causal, não é possível afastá-lo, partindo-se somente da estabilidade da quantidade vendida pela indústria doméstica de determinado CODIP (A3). A afirmação permanece válida ainda que esse CODIP corresponda ao principal tipo de produto exportado pela empresa investigada.

Como o próprio grupo AIA apontou, observa-se queda de 1,8% das vendas da indústria doméstica de P1 para P5, o que indicaria, segundo ela, certa estabilidade do indicador. No entanto, no mesmo período, as importações investigadas apresentaram aumento de 65,3%. Ademais, observou-se aumento do mercado de 18,7% e perda de participação da indústria doméstica de 10,7 p.p. no referido mercado. Sendo o aumento das importações e, por conseguinte, o aumento do mercado, relativos, em grande medida, ao CODIP A3, não se pode ignorar a perda relativa de vendas da indústria doméstica desse tipo de produto, tendo ela apresentado, ao contrário do que afirmou o grupo AIA, aumento da capacidade instalada durante o período em questão.

Da mesma forma que os dados de dano, também os dados de importações investigadas são analisados tendo-se em conta a definição de produto objeto da investigação. No entanto, cumpre mencionar metodologia aplicada para se avaliar os efeitos do preço do produto objeto da investigação sobre a indústria doméstica. A subcotação é aferida, tendo-se em conta os CODIPs importados, a fim de justamente refletir as diferentes cestas de produtos comercializadas nos diferentes mercados.

O grupo AIA fez referência a produto específico adquirido pela Anglo. Segundo o relatado, a Magotteux não produziria corpos moedores de diâmetro 12,5 mm, devido a aspectos relacionados à produtividade da planta. A informação contradiz os próprios dados da indústria doméstica e, mais especificamente, as informações relativas aos códigos dos produtos vendidos ao cliente em questão. Quanto ao catálogo de produtos da Magotteux, ressalte-se que o grupo AIA mencionou trecho específico que indicaria só haver produção de corpos moedores a partir de 13 mm. No entanto, o próprio catálogo ao listar os produtos fabricados pela indústria doméstica indica a produção de corpos moedores de 12 a 125 mm.

O grupo AIA afirmou ainda que mudança no padrão de importações da Anglo (de 12,5mm para 17 mm) explicaria a redução do preço médio e o aumento do volume das importações originárias da Índia. Ressalte-se, a esse respeito, não terem sido apresentados elementos probatórios que comprovem a alegada mudança. Isso não obstante, cumpre destacar que tanto os corpos moedores de diâmetro de 12,5mm como de 17 mm classificam-se no mesmo CODIP, de modo que não foram identificadas variações expressivas dos preços desses produtos que justificassem classificá-los em códigos distintos.

Ademais, análise detalhada dos dados de importação do produto objeto da investigação indica diminuição das internalizações do CODIP A2 em P5, em relação a P4, tendo elas representado aproximadamente 11% das impositações investigadas. Dessa forma, não há evidências fáticas que corroborem as alegações do grupo AIA no sentido de que as compras da Anglo explicariam por si só a redução de preço e o aumento das importações investigadas em P5.

O grupo AIA enumera diversos fatores que afastariam o nexu causal entre as importações investigadas e o dano sofrido pela indústria doméstica. A esse respeito, ressalte-se, inicialmente, que a empresa menciona suposta queda da capacidade instalada da indústria doméstica, decorrente da parada de produção. No entanto, a referida queda não se encontra refletida nos dados de capacidade da Magotteaux, os quais foram devidamente verificados e validados. Os referidos dados indicam, inclusive, a existência de capacidade ociosa em P5.

A empresa cita ainda a parada de produção como causa da diminuição da produção e das vendas em P5. Quanto a isso, remeta-se ao item 7.2.10, do qual consta análise detalhada, inclusive, do volume semestral de vendas da indústria doméstica.

Segundo o grupo AIA, a queda de produção e vendas de P4 para P5 estaria relacionada a tipo de produto que a Índia não vende para o Brasil (CODIP A1). Quanto a isso, cumpre ressaltar que, de fato, houve redução das vendas da indústria doméstica do CODIP A1 no período citado. No entanto, mesmo em P4, período de maior quantidade vendida do referido produto, este correspondeu a menos de 10% do volume total vendido pela indústria doméstica. Dessa forma, não é possível atribuir a deterioração dos indicadores, evidenciada ao longo do período de análise de dano, somente à redução de vendas do CODIP A1 de P4 para P5.

Por fim, o grupo AIA afirmou que a petionária não teria perdido mercado para o principal produto exportado pela Índia, que seria aquele classificado no CODIP A3. Destaque-se incorreção da análise empreendida pelo grupo AIA, uma vez que as importações investigadas se referem, em sua maior parte, ao referido tipo de produto e apresentaram aumento de 10,2% de P4 para P5, tendo aumentado sua participação no mercado em 8,4 p.p.

Quanto a aspectos de lucratividade da indústria doméstica, o grupo AIA ressalta alegada estabilidade do preço da indústria doméstica e da sua relação com o custo de produção. No entanto, o grupo AIA parte do preço bruto de IPI, por considerar que o preço líquido do referido imposto geraria distorções. Ao contrário, conforme esclarecimentos constantes do item 7.3.2, o preço líquido remete ao valor efetivo do produto em análise, de modo que variações de tributação não são consideradas para fins das análises de dano.

Nesse sentido, a relação custo-preço apresentou deterioração tanto de P4 para P5, como de P1 para P5, devido ao aumento significativo dos custos (21%), enquanto os preços permaneceram praticamente constantes. O grupo AIA alegou que o aumento de custo seria explicado pelo aumento da depreciação e da energia elétrica de P4 para P5.

Ainda com relação ao custo de produção da indústria doméstica, o grupo AIA questionou a correção dos dados relativos à matéria-prima, uma vez que o ferro-cromo seria cotado em dólar e os valores reportados não seriam compatíveis com a evolução de seu preço mundial. Reitera-se, quanto a isso, que todos os dados da indústria doméstica foram submetidos a verificação *in loco*, por meio da qual foram devidamente validados. Ademais, cumpre ressaltar que, ainda que a matéria-prima seja cotada em dólar, o custo da indústria doméstica é aferido em reais, de modo que dados em moedas distintas não necessariamente apresentam evolução idêntica.

Quanto a se considerar o aumento de custos como causa isolada que afastaria onexo causal, ressalta-se a necessidade de se avaliar de que forma a indústria doméstica reagiu a um aumento de custo. Por um lado, não cabe comparar custos de produção para fins de defesa comercial, e por outro, a exportação de produtos a preços baixos não enseja aplicação de medida de defesa comercial. O que é vedado pelo ordenamento jurídico é a discriminação de preços entre mercados, que cause dano à indústria do país importador.

Com relação à discussão acerca da análise dos indicadores de dano por CODIP, reitera-se entendimento de que o dano é determinado a partir da definição de produto similar, não havendo previsão legal para análise segmentada por tipo de produto. No entanto, para fins denexo causal, reiteram-se esclarecimentos apresentados anteriormente acerca da perda de mercado sofrida pela indústria doméstica em P5, ainda que se considerem somente seus dados relativos ao CODIP A3.

O grupo AIA solicitou ainda análise das vendas da indústria doméstica por cliente, devido a elementos conjunturais que teriam influenciado o consumo de cada cliente. A esse respeito, quanto a Samarco, remeta-se à análise empreendida no item 7.3.6. Quanto a Anglo, o grupo AIA indicou ter havido estabilidade quanto às aquisições da Magotteaux e do grupo AIA. Ademais, mencionou questões negociais entre a referida empresa adquirente e a indústria doméstica.

A esse respeito, ressalte-se entendimento de que questões negociais específicas somente podem ser melhor esclarecidas pelas próprias partes envolvidas. Nesse sentido cumpre destacar que a própria Anglo, ao apontar a ausência de contrato vigente com a Magotteaux, declarou haver acordo comercial entre elas.

O grupo AIA solicitou ainda análise mensal, uma vez que acontecimentos ocorridos em determinados meses teriam tido impacto significativo na produção e na venda da petionária. A esse respeito, entende-se que já fora desenvolvida, em seus tópicos correspondentes, análises relativas a eventuais variações mensais, sempre que essas foram consideradas necessárias.

O grupo AIA afirmou as vendas teriam permanecido constantes de P1 a P5, com retração pouco significativa (1,8%), e que a redução de P4 para P5 de 14,9% não poderia ser atribuída às exportações indianas. Ademais, segundo o grupo AIA, a queda na participação da indústria doméstica de P2 para P3 teria sido acompanhada de aumento de caixa, melhora de seu resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas e pouca variação nos custos de produção. Nesse sentido, não haveria dano no período em questão. Ademais, de P3 para P4, a indústria doméstica teria ganhado participação no mercado e apresentado melhora de resultados. Por fim, de P4 para P5, a deterioração de indicadores da indústria doméstica estaria relacionada a outros fatores que não as importações investigadas.

Quanto a isso, ressalte-se que os indicadores de dano devem ser analisados conjuntamente, sem que nenhum deles isoladamente seja capaz de viabilizar análises conclusivas. Ademais, a análise deve ser empreendida de forma que sejam avaliadas variações que abarquem todo o período de análise de dano.

Com relação aos indicadores apresentados pelo grupo AIA, ressalte-se que, a queda de 1,8% do volume de vendas, de P1 para P5, foi acompanhada por redução da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de 10,7 p.p. no mesmo período. Ademais, no referido período, observa-se aumento de 21% dos custos de produção e manutenção do preço de venda no mercado interno. Dessa forma, os indicadores de rentabilidade apresentam acentuada deterioração.

Já de P2 para P3, ao contrário do que afirma o grupo AIA, a indústria doméstica perdeu 20,4 p.p. de participação no mercado, enquanto que as importações investigadas aumentaram em 9 p.p. sua participação.

Por fim, quanto à atribuição da deterioração dos indicadores de P4 para P5 a outros fatores, reiteram-se as análises desenvolvidas no item 7.2, bem como as respostas específicas apresentadas diante dos diversos argumentos trazidos a esse respeito.

O grupo AIA, além dos outros fatores já discutidos anteriormente, indicou a queda no preço das matérias-primas e o preço das importações de outras origens como fatores que teriam causado a depressão de preços da indústria doméstica. A esse respeito, ressalte-se que tais argumentos não refletem os referidos dados de custo, uma vez que estes indicam aumento do custo de matéria-prima ao longo de todo o período, exceto de P1 para P2. Quanto às importações das outras origens, remeta-se ao item 7.2.9 e ao fato de sequer haver importações do produto similar de outras origens em P5.

Quanto à afirmação do grupo AIA de que os preços da indústria doméstica seriam definidos a partir de uma fórmula contratual, entende-se que a referida fórmula não afasta o aspecto negocial da relação de compra e venda. Dessa forma, não se pode atribuir eventual redução de preços da indústria doméstica tão somente ao resultado de uma fórmula paramétrica.

Por fim, quanto à alegação do grupo AIA de que a petionária não teria logrado fornecer dados precisos e objetivos a respeito do produto objeto da investigação, reitera-se o fato de que todos os dados fornecidos pela indústria doméstica foram validados por meio de verificação *in loco*.

7.4 – Da conclusão sobre o nexo causal

Considerados os fatores explicitados neste documento, pode-se concluir preliminarmente que as importações do produto objeto da investigação contribuíram de maneira significativa para o constatado dano à indústria doméstica.