



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

CIRCULAR Nº 51, DE 29 DE SETEMBRO DE 2017
(Publicada no D.O.U. de 02/10/2017)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio - GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994, e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 3º do Decreto nº 1.751, de 19 de dezembro de 1995, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000507/2017-13 e do Parecer nº 33, de 22 de setembro de 2017, elaborado pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, e por terem sido apresentados elementos suficientes indicando que a República da Índia concede subsídios acionáveis a seus produtores/exportadores do produto objeto desta circular, e que existe dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, decide:

1. Iniciar investigação para averiguar a existência de subsídios sujeitos a medidas compensatórias concedidos aos produtores da República da Índia que exportaram para o Brasil 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 classificados no item 7325.91.00 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

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

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

2. A análise dos elementos de prova de existência de subsídios sujeitos a medidas compensatórias que antecedeu a abertura da investigação considerou o período de janeiro de 2016 a dezembro de 2016. Já o período de análise de dano à indústria doméstica decorrente a concessão de tais subsídios que antecedeu a abertura da investigação considerou o período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016.

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

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

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

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

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

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

9. Todos os documentos referentes à presente investigação deverão indicar os produtos 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, e o número do Processo MDIC/SECEX 52272.000507/2017-13, e ser dirigidos ao seguinte endereço: Protocolo Geral do MDIC, localizado na Esplanada dos Ministérios, Bloco J, térreo, Brasília – DF, CEP 70053-900; Telefones: 55 61 2027-7735 ou 2027-9300; e endereço eletrônico: corposmoedorescvd@mdic.gov.br.

ABRÃO MIGUEL ÁRABE NETO

ANEXO

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. A referida investigação encontra-se em andamento.

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 anexo incorporam o resultado da verificação *in loco* realizada na Magotteaux, cujas versões do relatório da referida verificação *in loco* no âmbito daquele processo foram juntadas aos autos deste processo.

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 da consulta

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 consulta 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 Artigo 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 – Da representatividade da peticionária e do grau de apoio à petição

A empresa Magotteaux, conforme consta da petição, apresentou-se como a única produtora de corpos moedores no Brasil, sendo responsável por 100% da produção nacional do produto similar.

Com vistas a ratificar essa mesma informação no âmbito do exame de admissibilidade da petição de abertura de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores, foram enviados os Ofícios nºs 1.292 e 1.294 a 1.297/2017/CGSC/DECOM/SECEX, de 9 de maio de 2017, às empresas

Sada Siderurgia Ltda., Metso Brasil Indústria e Comércio Ltda., Metalúrgica Gerdau S.A., Multiesferas Comércio, Importação e Exportação de Esferas Ltda. e Intebra – Comercial de Componentes Industriais Ltda., questionando se haviam fabricado produto similar no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016. Em caso afirmativo, às empresas foi demandado que apresentassem os volumes de produção e de venda do referido produto no mercado nacional.

As empresas Sada Siderurgia Ltda., Multiesferas Comércio, Importação e Exportação de Esferas Ltda. e Metalúrgica Gerdau S.A. apresentaram resposta aos ofícios encaminhados, indicando não haver produzido os corpos moedores em análise.

Em 9 de maio de 2017, foi enviado o Ofício nº 1.293/2017/CGSC/DECOM/SECEX, ao Instituto Aço Brasil, solicitando informações acerca dos fabricantes nacionais de corpos moedores, no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016, também no âmbito da investigação de dumping. Em sua resposta, o Instituto Aço Brasil informou que os corpos moedores em questão não pertencem ao portfólio de suas empresas associadas. Ademais, o Instituto Aço Brasil indicou a Associação Brasileira de Fundição (ABIFA) como entidade representante dos produtores de corpos moedores.

Em razão da manifestação do Instituto Aço Brasil, em 25 de maio de 2017, foi enviado o Ofício nº 1.326/2017/CGSC/DECOM/SECEX à ABIFA, solicitando informações acerca dos fabricantes nacionais de corpos moedores, no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016. Em 8 de junho de 2017, a ABIFA informou que a Magotteaux foi a única produtora de corpos moedores no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016. A ABIFA afirmou ainda que entrara em contato com a Magotteaux, sua associada, e teria sido informada de que a definição do produto constante do ofício por ela recebido teria sofrido uma alteração marginal. Dessa forma, a resposta da associação levou em consideração a definição do produto conforme retificação apresentada na resposta ao pedido de informações complementares à petição de abertura de investigação de dumping.

Diante do exposto, considerando as informações apresentadas, no âmbito da investigação de dumping referente a corpos moedores originários da Índia, pelas empresas consultadas e pela ABIFA, associação representante dos produtores de corpos moedores, ratifica-se a conclusão de que a Magotteaux é a única produtora nacional do produto analisado. Dessa forma, nos termos dos §§ 2º e 3º do art. 28 do Decreto nº 1.751, de 1995, considerou-se que a petição foi apresentada pela indústria doméstica de corpos moedores.

1.5 – Das partes interessadas

De acordo com o § 3º do art. 30 do Decreto nº 1.751, de 1995, foram identificadas como partes interessadas, além da peticionária, o governo da Índia, a produtora/exportadora indiana e os importadores brasileiros do produto alegadamente beneficiado por subsídios acionáveis.

Por meio dos dados detalhados de importação disponibilizados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda, identificou-se uma única empresa produtora/exportadora do produto alegadamente beneficiado por subsídios acionáveis durante o período de investigação de concessão de subsídios, a AIA Engineering Ltd. (AIA). Foram identificados, também, pelo mesmo procedimento, os importadores brasileiros que adquiriram o referido produto durante o mesmo período.

Ademais, a empresa Samarco Mineração S.A. 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

peticionária, 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.

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 peticonária, 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 enfornamento, 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, Enfornamento, Moldagem, Vazamento, Desmoldagem, Quebra (do cacho), Tratamento térmico e Embalagem

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

Com relação aos canais de distribuição, a partir da análise dos principais importadores do produto, conforme informados pela peticionária, conclui-se tratar-se de vendas diretas a 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).

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.

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, enfornamento, 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 anexo, concluiu-se, para fins de abertura da investigação, 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 ALEGADOS SUBSÍDIOS ACIONÁVEIS

Conforme previsão contida no § 1º do art. 35 do Decreto nº 1.751, de 1995, o período de análise para fins de verificação da existência de indícios de 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 indiano, o período de janeiro a dezembro de 2016.

A peticionária alegou que há indícios de que os programas indicados em sua petição consistem em subsídios acionáveis, tendo em vista que envolvem contribuição financeira pelo governo da Índia (considerando o governo central ou governos regionais indianos e órgãos públicos) que confere 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.

A peticionária citou ainda que parte dos subsídios usufruídos pela empresa indiana AIA, única produtora do produto objeto da investigação identificada, 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 Industries Limited (Vega), exportadora do produto objeto da investigação identificada nos dados de importação fornecidos pela RFB, é uma subsidiária integral da AIA e atua como distribuidora global de seus produtos fora da Índia. Segundo informações constantes da petição, a Vega trabalha com vendas, prestação de serviços e está especialmente focada nos mercados externos, aproveitando-se, inclusive, de incentivos oferecidos pelo governo indiano.

Segundo consta da petição, o grupo AIA possui plantas fabris localizadas em diferentes estados no território indiano: Ahmedabad (estado de Gujarat), Nagpur (estado de Maharashtra), Bangalore (estado de Karnataka) e Trichy (estado de Tamil Nadul).

Ainda segundo a peticionária, a empresa Polyex Minerals Pvt Ltd., encarregada da produção de matéria-prima e situada em Ahmedabad, e a empresa Steelcast Ltd., fabricante de outros produtos e situada em Bhavnagar, ambas no estado de Gujarat, seriam também partes relacionadas à AIA.

4.1 – Dos programas nacionais

A Magotteaux apontou que o governo da Índia subsidia 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 de forma a causar dano à indústria doméstica brasileira. A partir de pesquisas sobre a legislação indiana e sobre o aproveitamento de benefícios por empresas produtoras/exportadoras, foram indicados diversos programas de subsídios na petição inicial, os quais encontram-se sintetizados a seguir.

Em relação ao arcabouço legislativo e institucional que concederia subsídios à produção e à exportação do produto objeto da investigação, foi destacada a *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 1º de abril de 2015, e os efeitos de subsídios concedidos quando estava em vigor 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. Segundo a petição apresentada, a FTP 2009 e a FTP 2015 tratariam de uma série de programas de subsídios a serem investigados.

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

4.1.1 – Programa de autorização antecipada (Advance Authorization Scheme – AAS)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 Requirement*, permite importações, com isenção de tarifas, 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 autodeclaração 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.

A peticionária afirmou 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 pode 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que a isenção fiscal amparada pelo AAS 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 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.

Há indícios de que o programa não pode ser considerado *drawback*, uma vez que possibilitaria, ao ter como referência normas padrões da relação de insumo/produto ou autodeclaração dos beneficiários, isenção de direitos em montante superior aos incidentes na importação de insumos necessários para a fabricação do produto a ser exportado.

Ademais, não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado, nem procedimento de verificação eficaz por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na produção de produtos exportados.

4.1.2 – Programa aplicável aos bens de capital para promoção de exportações (Export Promotion Capital Goods Scheme – EPCG)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 indiano 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 um certificado assinado por um engenheiro ou pelo governo indiano 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 um 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 agora 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, há 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 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que a isenção fiscal amparada pelo EPCG 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 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. Ademais, verificou-se a existência, na legislação, de tratamento preferencial aos exportadores que adquiriram bens de capital de origem indiana, o que reduziria as obrigações de exportação decorrentes da participação no programa, o que configura subsídio proibido

nos termos do inciso II do art. 8º do referido Decreto, uma vez que o subsídio está vinculado ao uso preferencial de produtos domésticos em detrimento de produtos estrangeiros.

4.1.3 – Unidades orientadas para a exportação (Export Oriented Units – EOU)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

De acordo com a peticionária, este programa foi estabelecido em 1981 e 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 taxação 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 impostos 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 possuiria 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que isenção fiscal amparada por EOU 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 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.

O programa não pode ser considerado como um regime de *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados. Ademais, verifica-se o programa em questão envolve também a isenção de tributos diretos (imposto de renda) em decorrência do desempenho exportador das empresas beneficiárias, não se tratando, portanto, como regime de *drawback* nos termos da nota de rodapé nº 1 e dos Anexos I a III do ASCM.

4.1.4 – Zonas Econômicas Especiais (Special Economic Zones – SEZ)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 SEZ 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 possui fábricas em regiões onde estão instaladas SEZ, por exemplo, Tamil Nadul, que figura em lista de SEZ do governo da Índia, inclusive no que se refere ao setor de atuação das empresas em questão, sendo provável que recebam benefícios em uma ou mais SEZ.

b) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que as isenções fiscais amparados por SEZ envolvem 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 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.

O programa não pode ser considerado como um regime *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados.

4.1.5 – Programa de autorização de importações isentas de impostos (Duty Free Import Authorisation – DFIA)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

De acordo com a peticionária, este programa está em vigor na Índia desde 1º de maio de 2006, consistindo na emissão de uma 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 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.

O DFIA ensejaria contribuição financeira do governo indiano, pois poderia ser utilizado para isentar tributos devidos na importação ou na aquisição interna, consequentemente, reduzindo a receita pública e resultando em um benefício auferido pelo exportador indiano.

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

b) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que a isenção fiscal amparada pelo DFIA 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 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.

O programa não pode ser considerado um regime de *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados.

4.1.6 – Programa de créditos sobre os direitos de importação (Duty Entitlement Passbook Scheme - DEPB)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

De acordo com a peticionária, este programa destina-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 completamente encerrado em 30 de setembro de 2011, por meio da *Public Notice* nº 54/2010, de 17 de

junho de 2011, sendo que somente gerariam créditos as exportações realizadas até setembro daquele ano, 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 tem como objetivo neutralizar a incidência dos direitos aduaneiros sobre o conteúdo importado de produtos exportados. Está 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 deve exportar. A neutralização é realizada por meio de concessão de crédito para pagamento de direitos aduaneiros na importação de insumos. Para usufruto do benefício, os produtores/exportadores devem solicitar crédito, por meio do formulário ANF 4G, que será correspondente a uma porcentagem do valor FOB do produto acabado exportado.

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

Conforme a FTP 2009, a licença DEPB concedida determina o montante do crédito, calculado a partir de percentuais determinados pelo governo da Índia com base nas normas *SION – Standard Input Output Norms*, e pode ser utilizada para abater impostos aduaneiros incidentes na importação de insumos. A licença DEPB também pode ser utilizada para abater impostos aduaneiros incidentes sobre bens de capital importados ao abrigo do EPCG. Cabe ressaltar que os créditos DEPB podem 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 são livremente transferíveis, havendo apenas a exigência de que o porto das importações seja 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que o crédito fiscal amparado pelo DEPB envolve uma contribuição financeira na forma de receita pública devida perdoada ou não recolhida e transferência direta de fundos, nos termos das alíneas “a” e “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.

O programa não pode ser considerado como um regime *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados.

4.1.7 – Estabelecimentos exportadores (Export and Trading Houses - ETH) / Programa de incentivo de créditos para detentores de status (Status Holder Incentive Scrip – SHIS)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 valor exportado, 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 200.000.000 de rúpias para a categoria *EH – Export House*. Uma facilidade para esta última categoria é que o valor mínimo de 200.000.000 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.

Dada a natureza do programa, que permite à empresa escolher o momento de utilização do crédito, o benefício à empresa ocorre 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 passa a ter uma condição mais favorável em relação às demais empresas não participantes do referido programa.

Segundo a peticionária, o grupo AIA possuiria unidades em EOU e SEZ, além de ter exportado valor equivalente a mais de USD 17 milhões em P1 apenas ao Brasil. Este valor ultrapassaria sozinho a obrigação de exportação indicada para o usufruto de benefícios sob os programas ETH/SHIS.

Apesar da descontinuidade desses programas 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que o crédito fiscal amparado por ETH/SHIS envolve uma contribuição financeira na forma de receita pública devida perdoada ou não recolhida e transferência direta de fundos, nos termos das alíneas “a” e “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.

O programa não pode ser considerado como um regime de *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados.

4.1.8 – Focus Product Scheme (FPS)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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.

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*.

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, 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 e transferência direta de fundos, nos termos das alíneas “a” e “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.

O programa não pode ser considerado como um regime de *drawback*, uma vez que não haveria necessariamente vinculação entre o insumo importado e o produto exportado nem procedimento de verificação eficaz, por parte do governo indiano, que permita confirmar a utilização dos insumos beneficiados (e, em caso afirmativo, de suas respectivas quantidades) na fabricação de produtos exportados.

4.1.9 – Duty Drawback Scheme (DDS)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 o 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, são 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.

Destaca-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 impostos 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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, conforme histórico de investigações, o governo da Índia não estabelece ou aplica sistema ou procedimento que permita confirmar se os insumos 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.

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

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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.

b) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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.

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

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação india juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa ASIDE se configuram em subsídio já que envolve contribuição financeira, (nas formas de transferências diretas de fundo ou de fornecimento de bens e serviços além daqueles destinados à infraestrutura geral), nos termos das alíneas “a” e “c” do inciso II do Decreto nº 1.751, de 1995, 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.

4.1.12 – Iniciativa de acesso ao mercado (Market Access Initiative - MAI)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 de base.

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 solicitação, 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, 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” 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.

4.1.13 – Assistência ao desenvolvimento de marketing (Marketing Development Assistance - MDA)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, 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 “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.

4.1.14 – Programa de incentivo às exportações de mercadorias (Merchandise Exports Incentive Scheme - MEIS)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

Segundo informações apresentadas pela peticionária, esse programa está previsto no capítulo 3 da FTP 2015 e sua finalidade ostensiva 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 nos conhecimentos de embarque (*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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, que há elementos de prova indicando que as ações específicas amparadas pelo programa 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 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.

4.2 – Dos programas subnacionais

Segundo a peticionária, concomitantemente aos programas nacionais, 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.

4.2.1 – Do Estado de Gujarat

Segundo informações apresentadas pela peticionária, os programas do Estado de Gujarat estão previstos no *Gujarat Industrial Policy 2015* (GIP 2015) e destinam-se a prestar assistência a grupos industriais para a implementação de projetos de infraestrutura. Companhias que objetivam desenvolver a infraestrutura da região onde estão localizadas, e que para tanto invistam em projetos como construção e melhoria de estradas e viadutos, entre outros, possuem legitimidade para receber a assistência financeira do governo do Estado.

Cabe destacar que há informações de que a AIA possuiria, no Estado de Gujarat, algumas plantas. Dessa forma, a infraestrutura que liga tais plantas à rede viária, ferroviária e portuária pode 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, que também estão estabelecidos dentro da Zona Econômica Especial localizada no estado.

4.2.1.1 – Programa de assistência aos projetos mega/inovadores do Estado de Gujarat (Scheme of Assistance to Mega/Innovative Projects)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, 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 “c” do inciso II do art. 4º do Decreto nº 1.751, de 1995, na forma de fornecimento de bens e serviços além da infraestrutura geral, 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.

4.2.1.2 – Programas de assistência à infraestrutura industrial (Schemes for Assistance to Critical Infrastructure Projects)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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, Governo Estadual 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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.

4.2.1.3 – Lei da Zona Econômica Especial de Gujarat (Gujarat Special Economic Zone Act)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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>, 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, concluiu-se, para fins de abertura de investigação, 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.

4.2.2 – Do Estado de Maharashtra

Segundo informações apresentadas pela peticionária, o Governo de Maharashtra substituiu o “Pacote de Programas de Incentivos 2007” (PSI 2007) pelo “Pacote de Programas de Incentivos de 2013” (PSI 2013), que vigorará até 31 de março de 2018.

De acordo com o PSI 2013, a política industrial do estado de Maharashtra continua assegurando o crescimento industrial por meio de várias iniciativas que poderiam 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.

Segundo os demonstrativos financeiros da exportadora, apresentada pela indústria doméstica em sua petição, a AIA possuiria uma unidade industrial, pertencente a uma empresa do grupo (Paramount Centrispun Castings Pvt. Ltd.) na localidade de Nagpur, Distrito de Nagpur, Estado de Maharashtra. Apesar de não ser uma região industrializada como a região de Mumbai, que é a capital do Estado de Maharashtra e a capital financeira da nação, Nagpur é reconhecida como a segunda capital do Estado. Dessa forma, a AIA poderia ter sido beneficiada pelos programas disponibilizados pelo Estado de Maharashtra.

4.2.2.1 – Isenção da taxa de eletricidade (Exemption from Electricity Duty)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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.

4.2.2.2 – Programa de Reembolso do Imposto Territorial Refundo (Refund of Octroi/Entry Tax in Lieu of Octroi)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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 portanto 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.

4.2.2.3 – Isenção do imposto sobre selo (Waiver of Stamp Duty)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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 indiano 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 o Selo, prevista no PSI 2013 pode ser considerada uma contribuição financeira do Governo 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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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 portanto 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.

4.2.2.4 – Programa de subsídio para projetos de grande porte (Mega Projects)

a) Das informações apresentadas pela peticionária

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) Da conclusão para fins de início de investigação

A partir da análise dos argumentos e da legislação indiana juntada à petição, conclui-se, para fins de abertura de investigação, 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 portanto 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.

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 de abertura da investigação, 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.

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. Por esse motivo, considerando ainda os esclarecimentos obtidos durante a verificação in loco realizada na Magotteaux, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, de forma a se obterem as informações referentes exclusivamente aos corpos moedores nas dimensões e nas características apontadas no item 2.1 deste anexo. O resultado da referida depuração ajusta aquele exposto no Parecer DECOM nº 24, de 26 de junho de 2017, que trata do início de investigação de dumping e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática nas exportações da Índia para o Brasil de corpos moedores.

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.

Dessa forma, foram excluídas da análise as importações que distam dessa 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 de 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.

Em relação 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 de fato produziria exclusivamente bolas de baixo cromo e solicitou a exclusão das importações daquele país das importações totais do período.

A fim de confirmar as alegações da peticionária, para as operações de importação de origem chilena, cujas descrições não permitiram concluir se o produto importado correspondia de fato aos corpos moedores analisados, foram consultados os portfólios de produção das empresas produtoras. Constatou-se, por meio do documento “Estados financieros consolidados – Sigfo Koppers S.A.” publicado no sítio eletrônico do grupo a que faz parte a produtora chilena Proacer – Productos Chilenos de Acero Ltda., que ela apenas possui capacidade instalada para produção de corpos moedores de baixo cromo. Como os corpos moedores de baixo cromo não estão compreendidos no escopo do produto analisado, excluíram-se da análise, portanto, as importações originárias do Chile da produtora Proacer, pertencente ao grupo Sigdo Koppers. Já as importações referentes aos 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.

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 (em número índice, P1=100)					
	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,0	104,3	179,8	143,2	165,3
Subtotal (origem investigada)	100,0	104,3	179,8	143,2	165,3
Bélgica	-	100,0	266,7	-	-
Canadá	-	-	100,0	44,7	-
Chile	-	100,0	-	-	-
China	-	-	-	100,0	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,0	-
Tailândia	-	100,0	488,0	100,3	108,3
Subtotal (exceto investigada)	-	100,0	558,7	156,5	70,0
Total geral	100,0	115,4	242,0	160,6	173,1

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 20,4%. O volume de importação apresentou crescimento de 15,4% de P4 para P5. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado da Índia de 65,3%.

Já o volume importado das outras origens se comportou da seguinte maneira: ausência de importação em P1, crescimento de 458,7% de P2 para P3, e redução de 72,0% de P3 para P4 e de 55,2% de P4 para P5. Durante o período de P2 a P5, houve queda dessas importações de 30,0%. Cabe ressaltar que o volume importado das outras origens em P5 corresponde ao menor volume de importação, desconsiderando o período P1, que não houve importações.

O volume das importações totais de corpos moedores se comportou da seguinte maneira: aumentou 15,4% de P1 para P2 e 109,7% de P2 para P3, diminuiu 33,6% de P3 para P4, e cresceu 7,8% de P4 para P5. Durante todo o período analisado (P1 a P5), houve crescimento de 73,1% 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 indícios de dano à indústria doméstica.

Valor das importações totais (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,0	79,9	147,0	125,1	110,4
Subtotal (origem investigada)	100,0	79,9	147,0	125,1	110,4
Bélgica	-	100,0	405,3	-	-
Canadá	-	-	100,0	30,7	-
Chile	-	100,0	-	-	-
China	-	-	-	100,0	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,0	-
Tailândia	-	100,0	583,7	108,7	131,3
Subtotal (exceto investigada)	-	100,0	830,5	195,9	95,5
Total geral	100,0	85,7	195,0	136,4	115,9

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 84,0% de P2 para P3, e reduziram 14,9% de P3 para P4 e 11,8% 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: ausência de importações em P1, crescimento de 730,5% de P2 para P3, e redução de 76,4% de P3 para P4 e 51,2% de P4 para P5. Considerando o período de P2 a P5, evidenciou-se uma queda nos valores importados dos demais países de 4,5%. Cabe destacar que o valor importado das outras origens em P5 corresponde ao menor valor de importação, desconsiderando o período P1, que não houve importações.

Preço das importações totais (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,0	76,6	81,7	87,4	66,8
Subtotal (origem investigada)	100,0	76,6	81,7	87,4	66,8
Bélgica	-	100,0	152,0	-	-
Canadá	-	-	100,0	68,7	-
Chile	-	100,0	-	-	-
China	-	-	-	100,0	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,0	-
Tailândia	-	100,0	119,6	108,3	121,2
Subtotal (exceto investigada)	-	100,0	148,7	125,2	136,4
Total geral	100,0	74,2	80,6	84,9	67,0

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 6,9% de P3 para P4 e reduziu 23,6% 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: aumentou 48,7% de P2 para P3, diminuiu 15,8% de P3 para P4, e voltou a aumentar 9,0% de P4 para P5. De P2 para P5, o preço de tais importações apresentou crescimento de 36,4%.

Ademais, constatou-se 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 indícios de dano, com exceção de P5, período em que os volumes importados das demais origens foram pouco significativos.

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 (em número índice, P1=100)

Período	Vendas internas	Importações – Em análise	Importações – Demais origens	Mercado brasileiro
P1	100,0	100,0	-	100,0
P2	106,0	104,3	100,0	109,4
P3	97,1	179,8	558,7	149,5
P4	115,3	143,2	156,5	131,7
P5	98,2	165,3	70,0	125,2

Inicialmente, deve-se ressaltar que 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 9,4% de P1 para P2 e de 36,7% de P2 para P3, e diminuição de 11,9% de P3 para P4 e de 4,9% de P4 para P5. Considerando todo o período de investigação de indícios de dano, de P1 para P5, o mercado brasileiro apresentou crescimento de 25,2%.

Verificou-se que as importações sob análise aumentaram, em todo o período considerado, [confidencial] (65,3%), ao passo que o mercado brasileiro aumentou [confidencial] (25,2%). Quando observado o comportamento das importações investigadas de P4 para P5, verifica-se que elas apresentaram aumento de 15,4%, a despeito da queda do mercado brasileiro de 4,9% 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 (em número índice, P1=100)

Período	Mercado brasileiro	Participação das importações em análise	Participação das importações de outras origens	Participação das importações totais
P1	100,0	100,0	-	100,0
P2	109,4	95,4	100,0	105,5
P3	149,5	120,3	408,7	161,9
P4	131,7	108,7	130,0	121,9
P5	125,2	132,0	61,2	138,2

Observou-se que a participação das importações objeto da investigação no mercado brasileiro apresentou a seguinte evolução: diminuição de 1,7 p.p. de P1 para P2, aumento de 9,0 p.p. de P2 para P3, diminuição de 4,2 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 11,5 p.p.

Já a participação das demais importações aumentou 3,7 p.p. de P1 para P2 e 11,3 p.p. de P2 para P3, e diminuiu 10,2 p.p. de P3 para P4 e 2,5% de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações no mercado brasileiro aumentou 2,3 p.p.

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 (em número índice, P1=100)

	Produção nacional (A)	Importações em análise (B)	[(B) / (A)]
P1	100,0	100,0	100,0
P2	110,3	104,3	94,6
P3	92,2	179,8	195,0
P4	121,7	143,2	117,6
P5	95,7	165,3	172,7

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 43,3 p.p. de P3 para P4, e aumentou 30,8 p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período, essa relação, que era de 56,0% em P1, passou a 96,6% em P5, representando aumento acumulado de 40,6 p.p.

Importante destacar que em P3 observou-se o maior percentual referente à 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 sob análise e redução significativa da produção nacional, em relação a P4, tendo o mercado brasileiro apresentado retração, no mesmo período.

5.4 – Da conclusão sobre as importações

No período de investigação de indícios de dano, as importações do produto alegadamente subsidiado cresceram significativamente:

- a) em termos absolutos, tendo passado de [confidencial] em P1 para [confidencial] em P5, aumento de [confidencial] (65,3%), e um crescimento de [confidencial] (15,4%) de P4 para P5;
- b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 11,5 p.p de P1 (36,2%) para P5 (47,7%). Considerando a evolução de P4 para P5, houve um aumento de 8,4 p.p., sendo que as importações investigadas que representavam 39,3% do mercado brasileiro em P4 passaram a representar 47,7% em P5; e
- c) em relação à produção nacional, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de 40,6 p.p. de P1 (56,0%) para P5 (96,6%). Considerando a evolução de P4 para P5, houve um aumento de 30,8 p.p., sendo que as importações investigadas representavam 65,8% da produção nacional em P4 e 96,6% em P5.

Diante desse quadro, constatou-se aumento substancial das importações do produto alegadamente subsidiado, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro.

6 – DOS INDÍCIOS DE 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 anexo, para efeito da análise relativa à determinação de início 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 anexo refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Ressalte-se também, como já registrado anteriormente, que os indicadores da indústria doméstica constantes deste anexo levam em conta os resultados da verificação *in loco* realizada na Magotteaux.

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.

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 anexo.

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.

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. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da indústria doméstica (em número índice, P1=100)

	Vendas totais	Vendas no mercado interno	Participação no total	Vendas no mercado externo	Participação no total
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	105,4	106,0	100,5	51,3	48,6
P3	96,1	97,1	101,0	-	-
P4	114,1	115,3	101,0	-	-
P5	102,3	98,2	95,9	503,1	491,7

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 representaram 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
(em número índice, P1=100)**

	Vendas no mercado interno	Mercado brasileiro	Participação
P1	100,0	100,0	100,0
P2	106,0	109,4	96,9
P3	97,1	149,5	65,0
P4	115,3	131,7	87,6
P5	98,2	125,2	78,4

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de corpos moedores diminuiu 2,0 p.p. de P1 para P2 e 20,3 p.p. de P2 para P3, cresceu 14,4 p.p. de P3 para P4, e reduziu 5,9 p.p. de P4 para P5. Tomando todo o período de análise (P1 para P5), observou-se queda de 13,8 p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou aumento de 25,2% 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].

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]. Para fins de início da investigação, considerou-se a metodologia descrita como sendo adequada.

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

Capacidade instalada, produção e grau de ocupação (em número índice, P1=100)

	Capacidade instalada efetiva	Produção de corpos moedores	Produção de outros produtos	Grau de ocupação
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	102,7	110,3	97,7	100,0
P3	101,1	92,2	116,0	105,4
P4	99,8	121,7	107,8	113,5
P5	101,2	95,7	104,3	99,7

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.

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 (em número índice, P1=100)

Período	Produção (A)	Vendas internas (B)	Vendas externas (C)	Importações (-) revendas (D)	Outras entradas/saídas (E)	Estoque final (A-B-C+D+E)
P1	100,0	100,0	100,0	-	(100,0)	100,0
P2	110,3	106,0	51,3	100,0	-	793,5
P3	92,2	97,1	-	(50,0)	266,7	314,7
P4	121,7	115,3	-	(36,5)	-	1.100,5
P5	95,7	98,2	503,1	-	(533,3)	388,4

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 (em número índice, P1=100)

	Estoque final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B
P1	100,0	100,0	100,0
P2	793,5	110,3	719,5
P3	314,7	92,2	341,3
P4	1.100,5	121,7	904,2
P5	388,4	95,7	405,7

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, 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 Brasil 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 bruta com o produto similar em relação à receita operacional bruta contabilizada pela Magotteaux.

Número de empregados (em número índice, P1=100)

Número de empregados	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	100,0	99,5	94,1	106,3	92,5
Administração e vendas	100,0	100,9	97,2	106,9	108,4
Total	100,0	99,9	94,9	106,5	96,7

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. 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 (em número índice, P1=100)

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção (t) por empregado envolvido na produção
P1	100,0	100,0	100,0
P2	99,5	110,3	110,9
P3	94,1	92,2	98,0
P4	106,3	121,7	114,5
P5	92,5	95,7	103,5

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 (em número índice, P1=100)

Massa Salarial	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de produção	100,0	103,1	93,3	114,4	98,3
Administração e vendas	100,0	93,7	86,4	98,8	90,9
Total	100,0	99,6	90,8	108,6	95,6

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 se considerar 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 (em número índice, P1=100)

	Receita total	Mercado interno		Mercado externo	
		Valor	%	Valor	%
P1	[confidencial]	100,0	[confidencial]	100,0	[confidencial]
P2	[confidencial]	96,9	[confidencial]	71,8	[confidencial]
P3	[confidencial]	95,4	[confidencial]	-	[confidencial]
P4	[confidencial]	122,1	[confidencial]	-	[confidencial]
P5	[confidencial]	98,1	[confidencial]	577,4	[confidencial]

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 representou 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 apresentou reduções ao longo do 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 6.1.6.1 e 6.1.1 deste anexo. 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 (em número índice, P1=100)

	Preço (mercado interno fabricação própria)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	100,0
P2	91,5	140,1
P3	98,2	-
P4	105,9	-
P5	100,0	114,8

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 petição.

Cumpre 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. A resultante foi reportada como despesa ou receita correspondente ao produto similar.

Segundo informações da petição, as outras despesas/receitas operacionais se referem, principalmente, [confidencial].

Demonstração de resultados (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	96,9	95,4	122,1	98,1
CPV	100,0	96,9	97,5	126,0	121,3
Resultado bruto	100,0	96,9	89,1	110,2	27,5
Despesas operacionais	100,0	78,8	105,3	119,6	120,0
Despesas gerais e administrativas	100,0	93,7	85,7	105,9	85,7
Despesas com vendas	100,0	89,9	69,5	83,1	72,6
Resultado financeiro (RF)	100,0	43,6	6,3	(24,3)	238,3
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	55,7	169,0	181,5	188,0
Resultado operacional	100,0	109,8	77,6	103,5	(38,4)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	108,2	75,9	100,5	(32,0)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	98,6	92,9	115,3	8,2

Margens de lucro (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
Margem bruta	100,0	99,9	93,4	90,2	28,0
Margem operacional	100,0	113,3	81,3	84,7	(39,1)
Margem operacional s/desp. financeiras	100,0	111,7	79,6	82,3	(32,6)
Margem operacional s/desp. fin. e outras desp.	100,0	101,8	97,4	94,4	8,4

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 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 se considerar 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 sofreu 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 (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita líquida	100,0	91,5	98,2	105,9	100,0
CPV	100,0	91,5	100,4	109,3	123,5
Resultado bruto	100,0	91,4	91,7	95,5	28,0
Despesas operacionais	100,0	74,3	108,5	103,7	122,3
Despesas gerais e administrativas	100,0	88,5	88,2	91,8	87,3
Despesas com vendas	100,0	84,8	71,5	72,0	73,9
Resultado financeiro (RF)	100,0	41,1	6,5	(21,1)	242,8
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	52,5	174,0	157,4	191,5
Resultado operacional	100,0	103,6	79,8	89,7	(39,1)
Resultado operacional (exceto RF)	100,0	102,2	78,1	87,2	(32,6)
Resultado operacional (exceto RF e OD)	100,0	93,1	95,7	100,0	8,4

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%.

O resultado operacional, o resultado operacional exclusive o resultado financeiro e o resultado operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas operacionais, considerando-se todo o período analisado (P1 a P5), diminuíram, 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 (em número índice, P1=100)

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos variáveis	100,0	92,6	99,6	112,9	121,6
Matéria-prima	100,0	92,5	102,5	117,8	122,2
Sucata	100,0	22,5	31,1	232,9	143,2
Ferro-cromo	100,0	93,7	103,7	115,2	120,2
Outras matérias-primas	100,0	102,3	119,6	127,0	200,0
Outros insumos	100,0	103,6	104,6	104,1	108,8
Outros insumos	100,0	103,6	104,6	104,1	108,8
Utilidades	100,0	84,7	78,9	95,2	143,8
Energia	100,0	70,3	65,1	87,4	149,3
Manutenção	100,0	136,1	128,1	122,8	124,2
Outros custos variáveis	100,0	94,5	94,3	95,0	91,8
Mão de obra direta	100,0	94,5	96,9	91,5	89,2
Outros custos variáveis	100,0	94,4	89,5	101,5	96,8
2 - Custos fixos	100,0	96,0	105,4	103,3	113,8
Mão de obra indireta	100,0	99,5	109,7	111,5	102,6
Depreciação	100,0	95,5	106,7	104,4	148,8
Outros custos fixos	100,0	93,7	101,7	96,7	106,3
3 - Custo de produção (1+2)	100,0	92,8	100,0	112,2	121,0

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 (em número índice, P1=100)

	Custo de produção	Preço de venda no mercado interno	Relação custo/preço
P1	100,0	100,0	[confidencial]
P2	92,8	91,5	[confidencial]
P3	100,0	98,2	[confidencial]
P4	112,2	105,9	[confidencial]
P5	121,0	100,0	[confidencial]

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 das relações custos/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 expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço 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. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno 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.

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. Cumpre ressaltar que todas as operações de importação foram realizadas sob o regime especial 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, frisa-se que a peticionária apresentou cotação feita junto à empresa [confidencial], referente a operação de importação do produto investigado originário da Índia. A cotação apresentava o preço total da operação, com indicação de valor FOB, além das rubricas de frete internacional, e de despesas de internação.

Utilizando-se as fontes apresentadas pela peticionária, calculou-se o percentual das despesas de internação sobre o valor CIF da operação, o qual foi apurado em 4,2%.

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 o produto da origem sob análise para cada período de investigação de indícios de dano.

	Preço médio CIF internado e subcotação (em número índice, P1=100)				
	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF	100,00	85,12	104,03	144,48	116,92
Imposto de importação	-	-	-	-	-
AFRMM	-	-	-	-	-
Despesas de internação	100,00	85,12	104,03	144,48	116,92
CIF internado	100,00	85,12	104,03	144,48	116,92
CIF internado (A)	100,00	80,02	93,16	123,29	92,42
Preço da indústria doméstica (B)	100,00	91,49	98,23	105,89	99,97
Subcotação (B-A)	(100,00)	476,62	152,99	(968,26)	274,19

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado da origem sob análise, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todos os períodos a partir de P2, 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%, 23,6% e 33,4%, respectivamente. Por outro lado, nos períodos em que se observou subcotação, nota-se uma deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

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.

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 à relativa estabilidade de P1 para P5, constatou-se supressão dos preços da indústria doméstica em ambos esses interstícios.

6.1.8 – Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado na petição inicial da investigação. Ressalte-se que, tendo em vista à impossibilidade de se apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos 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 (em número índice, P1=100)

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	100,0	167,7	218,7	143,7	79,6
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	(100,0)	(81,4)	(142,3)	(565,6)	(896,6)
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	-	-	-	-	100,0
Aumento (redução) líquido(a) nas disponibilidades	100,0	188,1	236,7	43,9	0,4

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.

Retorno sobre os investimentos (em número índice, P1=100)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro líquido (A)	100,0	121,6	85,5	90,0	1,1
Ativo total (B)	100,0	126,2	149,5	173,2	208,1
Retorno (A/B)	100,0	96,4	57,2	52,0	0,5

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 (em número índice, P1=100)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Índice de liquidez geral	100,0	125,9	127,4	111,9	58,6
Índice de liquidez corrente	100,0	126,0	127,5	111,6	56,1

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, 25,6% em relação a P1 e diminuiu 28% 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 13,9 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 62,6%, tendo ganhado 10,8 p.p. de participação no mercado brasileiro.

6.2 – Da conclusão sobre os indícios de dano

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 [confidencial] t (14,9%). Da mesma forma, de P1 a P5, as vendas da indústria doméstica diminuíram [confidencial] t (1,8%), de modo que sua participação no mercado brasileiro caiu 13,8 p.p. no mesmo período;

b) a produção da indústria doméstica diminuiu [confidencial] t (4,3%) em P5, em relação a P1, e [confidencial 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.

d) 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 138,4% 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 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 indícios 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 alegadamente subsidiado e o dano à indústria doméstica. Essa demonstração de nexo causal deve basear-se no exame de elementos de prova pertinentes e outros fatores conhecidos, além das importações alegadamente subsidiadas que possam ter causado dano à indústria doméstica na mesma ocasião.

7.1 – Do impacto das importações alegadamente subsidiadas sobre a indústria doméstica

Da análise dos dados apresentados, é possível observar que as importações de corpos moedores alegadamente subsidiadas cresceram 65,3% de P1 para P5. Nesse mesmo período, o mercado brasileiro também apresentou aumento, porém em menor proporção (25,2%). Assim, em P5, essas importações alcançaram uma participação de 47,7% no mercado brasileiro, o que significou um aumento de 11,5 p.p. em relação a P1. Cumpre ressaltar que, de P4 para P5, as importações em análise cresceram 15,4%, enquanto o mercado brasileiro apresentou redução de 4,9%, 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 13,8 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 4,9%.

Percebe-se, diante do exposto, aumento expressivo das importações sob análise, seja em termos volume, seja em relação ao mercado brasileiro. Nesse sentido, verificou-se que as importações sob análise aumentaram, em todo o período considerado, [confidencial] t (65,3%), ao passo que o mercado brasileiro aumentou [confidencial] t (25,2%).

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 P1 e P4, o

preço do produto investigado esteve subcotado em relação a este. Cumpre destacar, no entanto, que, em P4, quando a subcotação foi negativa, a indústria doméstica apresentou melhoras em diversos de seus 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%, 28,0% 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 alegadamente subsidiado no mercado brasileiro atinge o ápice (43,5% e 47,7%, 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 no mesmo interstício. 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 diminuiu. Enquanto os custos apresentaram aumento de 21% de P1 para P5, os preços se mantiveram estáveis no mesmo período, fato que pressionou ainda mais 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 haver indícios de que as importações de corpos moedores alegadamente subsidiadas 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 alegadamente subsidiadas, 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 alegadamente subsidiado em todos os períodos de análise de dano, ainda que a preços inferiores (exceto em P5, quando os preços foram superiores).

Como não houve importações em P1, a análise do comportamento das importações de outras origens deve ser realizado de P2 a P5. Ao contrário daquelas originárias do país sob análise, as importações de outras origens diminuíram 30,0% de P2 a P5 e 55,2% de P4 para P5, tendo também diminuído sua participação no mercado brasileiro, de 3,7% em P2 e de 4,8% em P4 para 2,3% em P5. De P4 para P5, houve, portanto, uma redução de 2,5 p.p. na participação das importações das demais origens no mercado brasileiro de corpos moedores. A maior participação das outras origens no mercado brasileiro foi em P3, quando elas responderam por 15% do mercado.

Haja vista a constatação de que o volume das importações brasileiras oriundas dos demais países foi inferior ao volume das importações do produto alegadamente subsidiado em todo o período e reduziu 55,2% 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 – Impacto de eventuais processos de liberalização 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 aduaneiro especial 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 liberalização dessas importações.

7.2.3 – Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de corpos moedores apresentou retração de 4,9% de P4 para P5. No entanto, de P4 a P5, foi constatado aumento em termos absolutos das importações do produto alegadamente subsidiado também em relação ao mercado brasileiro. Em P4 as importações em análise representavam 39,3% do mercado brasileiro, enquanto em P5 passaram a representar 47,7%.

Apesar da redução do mercado brasileiro de corpos moedores observada de P4 para P5, os indícios de dano à indústria doméstica apontados anteriormente não podem ser exclusivamente atribuídos 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 (15,4%), concomitante à redução das vendas e da lucratividade da indústria doméstica.

Quando comparado a P1, o mercado brasileiro cresceu 25,2% em P5, enquanto as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuíram 1,8%. As importações do produto alegadamente subsidiado cresceram no mesmo período 65,3%, tendo aumentado sua participação no mercado brasileiro em 8,4 p.p. (de 36,2%, em P1, para 47,7%, em P5).

Já de P4 para P5 o mercado brasileiro apresentou redução de 4,9%.

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 peticionária 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. A Magotteaux estimava o potencial de consumo total desse cliente em [confidencial]. 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 alegadamente subsidiado, apesar

da situação de redução do tamanho absoluto do mercado, apenas reforçaria que a causa de dano à indústria doméstica seriam as exportações subsidiadas.

Assim, para fins de início da investigação, 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. Isso porque concluiu-se que, 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, para fins de início da investigação, que as exportações alegadamente subsidiadas causaram dano à indústria doméstica durante o período analisado.

7.2.4 – 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 – 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 – Desempenho exportador

Como apresentado neste anexo, as vendas destinadas ao mercado externo representaram 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, não se pode afirmar que os indícios de dano evidenciados decorreram 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 – 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 podem ser atribuídos os indícios de dano constatados nos 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 – Consumo cativo

Não houve consumo cativo no período, não podendo, portanto, ser considerado como fator causador de dano.

7.2.9 – Importações de corpos moedores para revenda pela indústria doméstica

As revendas 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 revendas 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 revendas cessaram. Dessa forma, tais importações ou revendas do produto importado pela indústria doméstica não podem ser consideradas como fatores causadores de dano à indústria doméstica.

A esse respeito, a peticionária afirmou que realizou 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 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 sim, 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, [confidencial].

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 [confidencial]. Isso não obstante, por meio da análise dos dados de vendas mensais da indústria doméstica, após o procedimento de verificação *in loco*, constatou-se não ter havido interrupção ou mesmo redução das vendas durante o período da parada [confidencial] que pudessem justificar eventual indisponibilidade temporária de produtos para abastecimento do mercado brasileiro.

Dessa forma, não se pode atribuir à parada [confidencial] a deterioração observada nos indicadores da indústria doméstica.

7.3 – Da conclusão sobre o nexo causal

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

8 – DA RECOMENDAÇÃO

Tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de que a Índia concede subsídios acionáveis a seus produtores/exportadores de corpos moedores e da ocorrência de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, recomenda-se a abertura da investigação.

De acordo com o disposto no art. 35 do Decreto nº 1.751, de 1995, o período de investigação da existência de subsídios acionáveis será composto pelos doze meses que se estendem de janeiro a dezembro de 2016 e o período de investigação da existência de dano compreenderá cinco anuênios de janeiro de 2012 a dezembro de 2016.