

1. DO PROCESSO

1.1. Da petição

Em 27 de abril de 2017, a Magotteaux Brasil Ltda., doravante também denominada peticionária ou Magotteaux, protocolou, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), 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 Índia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 12 de maio de 2017, por meio do Ofício nº 1.308/2017/CGSC/DECOM/SECEX, solicitaram-se à peticionária, com base no §2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária, após solicitação tempestiva 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.

1.2. Da investigação de subsídios acionáveis

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 tempestivamente vias impressas de anexos que deixaram de acompanhar a documentação anteriormente protocolada para que fossem juntadas à petição.

Após solicitação de informações complementares à petição inicial e análise das 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.

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

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação teve início no dia 2 de outubro de 2017, por meio da Circular SECEX nº 51, de 29 de setembro de 2017.

1.3. Das notificações aos governos dos países exportadores

Em 29 de junho de 2017, em atendimento ao que determina o art. 47 do Decreto nº 8.058, de 2013, o Governo da Índia foi notificado, por meio do Ofício nº 1.852/2017/CGSC/DECOM/SECEX, encaminhado à Embaixada da Índia no Brasil, da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o processo em questão.

1.4. Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 24, de 26 de junho de 2017, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, foi recomendado o início da investigação.

Dessa forma, com base no parecer supramencionado, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 39, de 30 de junho de 2017, publicada no D.O.U de 3 de julho de 2017.

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

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, notificaram-se do início da investigação, além da peticionária, conforme será explicitado no próximo item, o produtor/exportador indiano e os importadores brasileiros - identificados por meio dos dados oficiais de importação fornecidos pela Receita Federal do Brasil (RFB) - e o Governo da Índia, tendo sido encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtida a Circular SECEX nº 39, de 30 de junho de 2017.

Considerando o § 4º do mencionado artigo, foi também encaminhado ao produtor/exportador e ao Governo da Índia o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como as informações complementares apresentadas pela peticionária.

Ademais, conforme disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram encaminhados ao produtor/exportador e aos importadores os endereços eletrônicos nos quais puderam ser obtidos os respectivos questionários, que tiveram prazo de restituição de trinta dias, contado a partir da data de ciência, nos termos do art. 19 da Lei nº 12.995, de 2014.

Cumprido ressaltar que a empresa Samarco Mineração S.A. foi considerada como parte interessada na investigação em tela, ainda que não tenha importado o produto objeto da investigação durante o período de análise de dumping. A empresa interrompeu suas atividades após acidente envolvendo o rompimento de barragem de rejeitos, no estado de Minas Gerais. No entanto, trata-se de tradicional consumidora tanto do produto objeto da investigação, como do produto similar e, por essa razão, decidiu-se por considerá-la como parte interessada na investigação, nos termos do inciso V, § 2º, art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Registre-se também que, a fim de determinar precisamente se produtos importados das origens não investigadas se tratavam de produtos similares àquele objeto desta investigação, solicitaram-se por meio dos Ofícios nºs de 1.865 a 1.881, de 6 de julho de 2017, informações acerca de todas as importações ocorridas durante o período de análise de dano, classificadas no subitem 7325.91.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM. Foram solicitados a todos os importadores, não identificados como partes interessadas no processo, dados de quantidade, país de origem, número da declaração de importação (DI) e descrição do produto. As correspondências foram juntadas aos autos confidenciais do processo, uma vez que, por não se tratarem de partes interessadas, os nomes e endereços das referidas empresas não puderam ser classificados como informações restritas.

Ainda com relação às importações das outras origens, solicitaram-se, por meio do questionário do importador, enviado aos importadores do produto objeto da investigação e à empresa Samarco, informações acerca das importações do produto similar de todas as origens, exceto Índia, durante todo o período de análise de dano. Ademais, solicitou-se à Magotteaux, por meio do Ofício nº 2.606/2017/CGSC/DECOM/SECEX, de 13 de setembro de 2017, informações adicionais acerca das importações de corpos moedores originárias do Chile e classificadas sob o subitem da NCM sob análise.

1.6. Do recebimento das informações solicitadas

1.6.1. Da peticionária

A peticionária apresentou informações por ocasião do protocolo da petição de início e, posteriormente, por meio de resposta à solicitação de informações complementares à petição.

Adicionalmente, por meio de resposta ao Ofício nº 2.606/2017/CGSC/DECOM/SECEX, de 13 de setembro de 2017, a Magotteaux apresentou informações acerca das suas importações de corpos moedores originárias do Chile.

1.6.2. Dos importadores do produto objeto da investigação

A totalidade dos importadores do produto objeto da investigação respondeu ao questionário do importador. As empresas Vale S.A. e Anglo American Minério de Ferro Brasil S.A. apresentaram suas respostas dentro do prazo prorrogado, após apresentação das devidas solicitações e justificativas para a extensão do prazo. Ademais, a Samarco Mineração S.A. respondeu ao questionário e, apesar de ter interrompido suas atividades durante o período de análise de dumping, prestou informações acerca de suas operações de importação de corpos moedores de P1 a P4.

Para todos os importadores foram solicitadas informações complementares às respostas apresentadas, as quais foram apresentadas dentro do prazo estabelecido.

1.6.3. Dos outros importadores

Quanto aos importadores das demais origens, a Salobo Metais S.A., empresa relacionada à Vale, protocolou, por meio do SDD, resposta à solicitação de informações e, além de apresentar informações acerca das suas importações de corpos moedores de P1 a P5, esclareceu ser parte relacionada da empresa Vale S.A. Ademais, as empresas [confidencial], apresentaram, por meio de mensagem eletrônica, resposta à solicitação de informações. A empresa [confidencial] protocolou documentos impressos relativos à sua resposta, por meio dos quais informou não ter importado corpos moedores similares ao produto objeto da investigação no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016.

Diante das informações prestadas, foram solicitadas informações complementares às empresas Salobo Metais S.A. e [confidencial], as quais foram respondidas, respectivamente, por protocolo no SDD e mensagem eletrônica.

Ressalte-se que todas as repostas das empresas importadoras de corpos moedores originários de todas as origens, exceto Índia, foram juntadas aos autos confidenciais do processo e refletidas nas análises da evolução das importações brasileiras de corpos moedores, constantes do item 5 deste Documento.

1.6.4. Do produtor/exportador

O único produtor/exportador identificado do produto objeto da investigação, a empresa AIA Engineering Ltd., doravante denominada AIA, apresentou sua resposta dentro do prazo prorrogado, após a devida solicitação e justificativa para a extensão do prazo. Ressalte-se que a referida resposta incorporou informações relativas às empresas relacionadas Welcast Steels Ltd., produtora indiana de corpos moedores, e Vega Industries (Middle East) FZC, **trading company** localizada nos Emirados Árabes Unidos, por meio da qual foram realizadas todas as exportações para o Brasil durante o período de análise de dumping.

Por meio do Ofício nº 2.646/2017/CGSC/DECOM/SECEX, de 2 de outubro de 2017, foram solicitadas informações complementares àquelas fornecidas na resposta ao questionário. A empresa, após solicitação tempestiva para extensão do prazo originalmente estabelecido para resposta ao referido ofício, apresentou, no dia 6 de novembro de 2017, dentro do prazo estendido, tais informações.

1.7. Das verificações in loco

1.7.1 Da indústria doméstica

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, técnicos do MDIC realizaram verificação **in loco** nas instalações da Magotteaux, em Contagem - MG, no período de 10 a 14 de julho de 2017, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na petição e em suas informações complementares.

As informações fornecidas pela empresa ao longo da investigação foram consideradas válidas, depois de realizados os ajustes pertinentes.

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

1.7.2 Da AIA Engineering Limited

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, os analistas do MDIC realizaram verificação **in loco** nas instalações do produtor/exportador indiano, em Ahmedabad - Índia, no período de 11 a 17 de dezembro de 2017, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Menciona-se que, em conformidade com o § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058/2013, o governo da Índia foi notificado, por meio do Ofício nº 3.038/CGSC/DECOM/SECEX, de 21 de novembro de 2017, da realização de verificações **in loco** na empresa.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na resposta ao questionário e em suas informações complementares. Os dados do produtor/exportador constantes deste documento levam em consideração os resultados dessa verificação **in loco**.

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

1.8. Da determinação preliminar e do direito provisório

Em 7 de novembro de 2017, foi publicada, por meio da Circular SECEX nº 59, de 6 de novembro de 2017, determinação preliminar, com base no Parecer nº 36, de 6 de novembro de 2017.

Conforme recomendação constante do Parecer DECOM nº 36, nos termos do art. § 6º do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio da Resolução CAMEX nº 96, de 20 de dezembro de 2017, publicada no D.O.U. de 21 de dezembro de 2017, foi aplicado direito antidumping provisório às importações de corpos moedores, originárias da Índia, nos montantes especificados no quadro a seguir.

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping (US\$/t)
Índia	AIA Engineering Limited Welcast Steels Ltd.	359,16
	Demais	481,81

Deve-se ressaltar que todas as manifestações protocoladas pelas partes interessadas até o dia 18 de outubro de 2017 foram abordadas e respondidas na Circular de Determinação Preliminar e, por razões de economia processual, não serão novamente transcritas neste documento.

1.9. Da solicitação e da realização de audiência

Em sua manifestação protocolada em 6 de dezembro de 2017, o exportador AIA apresentou solicitação para realização de audiência com vistas à discussão dos seguintes temas relacionadas ao dano e ao nexo de causalidade:

- A parada de produção e o aumento da capacidade instalada como alegada causa da queda da produção do produto similar em P5;
- O encerramento das atividades da Samarco e o impacto da demanda do produto no mercado doméstico;
- A diminuição de vendas causada pela diminuição de vendas de A1, produto não exportado pela AIA;
- A diminuição da demanda de A2 causada pela suspensão da operação da Samarco;
- Os preços brutos e a receita bruta da peticionária;
- A alteração do regime de IPI e seus efeitos sobre o preço; e
- A concorrência entre corpos moedores e outros produtos.

Em 20 de dezembro de 2017, notificaram-se todas as partes interessadas da realização da referida audiência de forma a conceder às partes do processo ampla oportunidade para defesa de seus interesses. As partes foram informadas igualmente de que o comparecimento à audiência não seria obrigatório e de que o não comparecimento de qualquer parte não resultaria em prejuízo de seus interesses.

Dessa forma, realizou-se audiência no dia 11 de janeiro de 2018 para discussão dos temas listados acima. Estiveram presentes na audiência representantes do Ministério da Fazenda, do Ministério das Relações Exteriores, do Governo da Índia, da Magotteaux e das empresas AIA, Anglo e Vale.

Ademais, as partes interessadas Magotteaux, AIA e Vale reduziram a termo suas manifestações apresentadas na audiência tempestivamente. Dessa forma, as referidas manifestações foram devidamente incorporadas neste Documento.

1.10 Da prorrogação da investigação

No dia 21 de dezembro de 2017, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 67, de 20 de dezembro de 2017, por meio da qual a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) decidiu prorrogar por até oito meses, a partir de 3 de maio de 2018, o prazo para conclusão da investigação de prática de dumping nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, de dano à indústria doméstica e de relação causal entre esses, e tornou público os novos prazos que serviriam de parâmetro para o restante da investigação.

Notificaram-se todas as partes interessadas da investigação em tela, por meio dos Ofícios nºs de 48 a 55/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 3 de janeiro de 2018, sobre a publicação da referida Circular.

1.11 Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 26 de março de 2018 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 20 dias após a divulgação da Nota Técnica nº 2, de 6 de março de 2018, previstos no **caput** do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, manifestaram-se acerca da referida Nota Técnica as seguintes partes interessadas: Magotteaux, a AIA e a Vale. Os comentários dessas partes acerca dos fatos essenciais sob análise constam deste documento, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas puderam ter vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses. Ressalte-se ainda que foram recebidas em audiência particular diversas partes interessadas, mediante solicitação, para tratar de assuntos específicos da investigação em tela. Para efeitos de dar transparência ao processo e dar conhecimento às demais partes interessadas, foram lavrados termos de reunião para cada audiência particular, os quais foram anexados aos autos restritos do processo.

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

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

Além da moagem de diversos tipos de minério - minério de ferro, ouro, cobre, níquel, fosfato, bauxita - em certos casos especiais, o produto pode ser utilizado na moagem de calcário e na indústria cimenteira. Deve-se ressaltar que, segundo a peticionária, para cada aplicação, existe uma liga e um tamanho de bolas que apresenta melhor custo benefício, determinando a opção dos clientes. Tal custo benefício seria definido pela relação entre preço do produto e desgaste e, uma vez definido o corpo moedor de melhor custo benefício para determinada aplicação, haveria relativa estabilidade em termos de sua utilização, inibindo sua substituição.

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

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

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

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

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

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

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

Com relação aos canais de distribuição, com base nos principais importadores do produto identificados nos dados fornecidos pela RFB, conclui-se tratar-se de vendas diretas a usuários industriais.

Conforme informações prestadas por ocasião da resposta ao questionário do produtor/exportador, a AIA corroborou as informações inicialmente apresentadas pela peticionária na descrição do processo produtivo do produto objeto da investigação. Segundo a produtora/exportadora, suas principais fases de produção coincidem com aquelas descritas anteriormente. Ademais, segundo a produtora indiana, as principais matérias-primas utilizadas na fabricação do produto objeto da investigação são ferro-cromo, ferro e sucatas (**steel scrap**) e, no que tange a canais de distribuição, o produto é vendido, na maior parte dos casos, para usuários industriais. Ressalte-se que as informações acerca do produto objeto da investigação foram validadas por ocasião da verificação **in loco** na produtora/exportadora indiana.

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, e confirmadas por meio de verificação **in loco**, 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

Os corpos moedores em ferro fundido e/ou aço ligado ao cromo são normalmente classificados no item 7325.91.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) - outras obras moldadas, de ferro fundido, ferro ou aço, esferas e artigos semelhantes, para moinhos.

A alíquota do Imposto de Importação para o referido subitem tarifário se manteve em 18% no período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016. Cabe destacar que o subitem é objeto das seguintes preferências tarifárias, concedidas pelo Brasil/ Mercosul, que reduzem a alíquota do Imposto de Importação incidente sobre o produto analisado:

Preferências Tarifárias		
País/Bloco	Base Legal	Preferência Tarifária
Mercosul	ACE-18 - Mercosul	100%
Bolívia	ACE-36 - Mercosul-Bolívia	100%
Chile	ACE-35 - Mercosul - Chile	100%
Colômbia	ACE-59 - Mercosul-Colômbia	100%
Cuba	ACE-62 - Mercosul - Cuba	100%
Equador	ACE-59 - Mercosul - Equador	100%
Israel	FTA - Mercosul - Israel	100%
Peru	ACE-58 - Mercosul - Peru	100%

2.4 Da similaridade

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

Dessa forma, conforme constante dos autos do processo, 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 processo de fabricação semelhante, sendo composto pelas fases de pesagem e seleção das matérias-primas, enformamento, moldagem, vazamento, desmoldagem, quebra do 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 constantes dos autos do processo, são vendidos diretamente para os mesmos clientes, que são usuários industriais; e

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

2.5. Das manifestações acerca da similaridade

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que a não inclusão dos corpos moedores de aço forjado no escopo da investigação constituiria uma violação ao exame de similaridade. Para a empresa, não teriam sido considerados no exame de similaridade os fatores de usos e aplicações e as características dos mercados, principalmente no que se refere ao grau de substitutibilidade e aos canais de distribuição.

A empresa arguiu que o racional da entidade em adquirir corpos moedores de aço forjado ou corpos moedores de ferro fundido com alto teor de cromo decorreria de uma análise de custo-benefício e performance diretamente relacionados às propriedades físicas e/ou químicas do solo ou material geológico objeto de exploração mineral. Dessa forma, existiriam situações em que os corpos moedores de aço forjado poderiam substituir os corpos moedores de ferro fundido ao cromo e, portanto, deveriam também ser investigados.

A Vale insurgiu-se contra o posicionamento de que, embora tenha a Magotteaux afirmado expressamente que corpos moedores de aço forjado poderiam substituir corpos moedores de ferro fundido com alto teor de cromo, a autoridade teria resistido à inclusão do primeiro no âmbito da investigação sob o argumento de que a Vale não teria trazido prova do quanto afirmado. Para a Vale, há confissão pela peticionária de que haveria substituição de corpos moedores em aço ou ferro fundido por corpos moedores de ferro forjado. Dessa forma, não haveria razão para que o pedido da Vale fosse negado por falta de provas.

2.6. Dos comentários acerca das manifestações

A legislação multilateral não apresenta qualquer tipo de orientação acerca da definição do produto objeto da investigação. Nesse sentido, sucessivas decisões do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC evidenciam interpretação no sentido de o Acordo Antidumping não determinar qualquer tipo de exigência em relação a como deve ser determinado o produto objeto da investigação. Excerto do relatório do Painel no caso **US - Softwood Lumber V (Canada) (WT/DS264/R)** demonstra com clareza tal entendimento, que foi adotado de maneira semelhante nos casos **EC - Salmon (Norway) (WT/DS337/R)** e **EC - Fasteners (China) (WT/DS397/R)**:

"(...) However, in our analysis of the AD Agreement, we could not find any guidance on the way in which the "product under consideration" should be determined."

A publicação da OMC **A Handbook on Anti-Dumping Investigations, ao apresentar definição para o produto objeto da investigação ("subject product")**, determina que:

"This is the product allegedly dumped and exported to the importing country and allegedly injuring the domestic industry producing a like product in the importing country."

Ou seja, segundo a definição supracitada, o produto objeto da investigação deve englobar os produtos com dumping que causam dano à indústria doméstica produtora do produto similar no país importador. No ordenamento jurídico brasileiro, o art. 10º do Decreto nº 8.058, de 2013, é o único dispositivo legal que trata da definição do produto objeto da investigação e estabelece que:

Art. 10. O termo "produto objeto da investigação" englobará produtos idênticos ou que apresentem características físicas ou composição química e características de mercado semelhantes.

§ 1º O exame objetivo das características físicas ou da composição química do produto objeto da investigação levará em consideração a matéria-prima utilizada, as normas e especificações técnicas e processo produtivo.

§ 2º O exame objetivo das características de mercado levará em consideração usos e aplicações, grau de substitutibilidade e canais de distribuição.

§ 3º Os critérios a que se referem os § 1º e 2º não constituem lista exaustiva e nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Diante do exposto, verifica-se que nem a legislação multilateral e tampouco a legislação pátria obrigam a indústria doméstica a incluir todos os tipos de produto que têm os mesmos usos e aplicações ou que tenham características de mercado semelhantes entre si na definição do produto objeto da investigação, como pretende a Vale. Essa interpretação inviabilizaria qualquer procedimento de defesa comercial.

Seria impossível que a autoridade investigadora fosse obrigada a incluir no escopo da investigação todo e qualquer tipo de produto que tivesse os mesmos usos e aplicações que aquele definido como objeto da investigação pela peticionária. Como resultado dessa interpretação, seriam investigadas empresas que não praticam dumping, produtos que não têm qualquer impacto sobre a indústria doméstica e, eventualmente, o conceito de indústria doméstica englobaria empresas que não estivessem enfrentando quaisquer dificuldades.

É importante esclarecer que o mencionado dispositivo legal do Regulamento Brasileiro visa apenas a limitar os diferentes produtos que podem ser incluídos no escopo de uma mesma investigação de dumping e de determinada medida. O artigo apenas restringe o que pode ser incluído no escopo de uma investigação, justamente para evitar que haja uma superproteção das indústrias brasileiras ou que se imponham medidas a produtos cujas exportações de fato não têm qualquer efeito sobre a indústria nacional.

No caso em análise, os corpos moedores de aço forjado não foram objeto de petição da indústria doméstica alegadamente impactada pela suposta prática de dumping.

Não se pode concluir, portanto, que a indicação pela peticionária do escopo do produto objeto da investigação deva obrigatoriamente abranger a totalidade de produtos que tem os mesmos usos e aplicações que aqueles cujas importações a preços de dumping impactam os seus indicadores. Não há obrigatoriedade de se investigar a prática de dumping nesses outros produtos, tampouco de se obrigar a indústria doméstica a argumentar que as exportações desses outros produtos têm algum efeito sobre ela.

Isso não obstante, deve-se ressaltar que no caso sob análise, ao se determinar se a prática de dumping nas exportações de corpos moedores de ferro fundido da Índia para o Brasil está de fato causando dano à indústria doméstica, buscou-se determinar se a deterioração de seus indicadores seria decorrente de outros fatores, que não as importações objeto da prática de dumping.

Assim, apesar de não haver a obrigatoriedade de se incluir produtos concorrentes na definição do produto objeto da investigação, buscou-se apurar se o dano à indústria brasileira de corpos moedores de ferro fundido havia sido causado pela substituição deste produto pelos corpos moedores de ferro forjado. A referida análise consta do item 7.3.8 deste Documento.

2.7. Da conclusão a respeito da similaridade

O art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, dispõe que o termo "produto similar" será entendido como o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação ou, na sua ausência, outro produto que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação.

Dessa forma, diante das informações apresentadas e da análise constante no item 2.4 deste Documento, concluiu-se, para fins de determinação final, que o produto produzido no Brasil é similar ao produto objeto da investigação, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

Tendo em vista que a peticionária consiste na única produtora nacional do produto similar doméstico, definiu-se como indústria doméstica a linha de produção de corpos moedores da empresa Magotteaux Brasil Ltda., a qual representa a totalidade da produção nacional do produto similar doméstico.

4. DO DUMPING

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

Na análise, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2016, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores, originárias da Índia.

4.1. Do dumping para efeitos de início da investigação

4.1.1. Do valor normal

De acordo com o art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013, considera-se "valor normal" o preço do produto similar, em operações comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno do país exportador.

Neste contexto, para fins de início da investigação, apurou-se o valor normal da Índia, em conformidade com o que prevê o inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, a partir do custo de produção na Índia, acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, administrativas, comerciais e lucro. Para fins de construção do valor normal, foram utilizadas fontes públicas de informação, sempre que possível. Para itens não disponíveis publicamente, recorreu-se à estrutura de custos da empresa Magotteaux. A metodologia completa de apuração do valor normal foi apresentada no Parecer DECOM nº 24, de 2017.

O valor normal alcançou, para fins de início da investigação, **US\$ 1.950,05/t** (mil, novecentos e cinquenta dólares estadunidenses e cinco centavos por tonelada), na condição entregue ao cliente.

4.1.2. Do preço de exportação

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

Para fins de apuração do preço de exportação de corpos moedores da Índia para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2016. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação.

Preço de Exportação

Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
19.426,64	13.732,0	1.414,70

4.1.3. Da margem de dumping

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

Deve-se ressaltar que o valor normal da Índia, como explicitado no item 4.1.1, foi apurado na condição entregue ao cliente e o preço de exportação, conforme explicitado no item 4.1.2, na condição FOB. Dessa forma, considerou-se, para fins de início da investigação, que o frete pago pela AIA Engineering para deslocar o produto da fábrica até o cliente indiano seria equivalente ao frete pago pela empresa no transporte do produto investigado da fábrica até o porto.

Apresentam-se a seguir as margens de dumping absoluta e relativa apuradas para a Índia ao início da investigação.

Margem de Dumping

Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
1.950,05	1.414,70	535,35	37,8%

4.2. Do dumping para efeitos de determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2016, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de corpos moedores, originárias da Índia.

A AIA Engineering apresentou resposta tempestiva ao questionário do produtor/exportador. A referida resposta incorporou informações relativas às empresas relacionadas Welcast Steels Ltd., produtora indiana de corpos moedores, e Vega Industries (Middle East) FZC, **trading company** localizada nos Emirados Árabes Unidos, por meio da qual foram realizadas todas as exportações do produto investigado para o Brasil, durante o período de análise de dumping. Ressalte-se que não houve vendas de produto objeto da investigação, fabricado pela empresa relacionada Welcast, ao longo do período de investigação de dumping. Ademais, foram apresentados dados relativos à empresa Vega UK, cuja atuação não se relaciona à produção ou comercialização do produto objeto da investigação.

4.2.1. Do valor normal

Conforme informações prestadas pela AIA Engineering em resposta ao questionário do produtor/exportador, não há vendas do produto similar no mercado interno indiano. Nesse sentido, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, caso não existam vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno do país exportador ou quando, em razão de condições especiais de mercado ou de baixo volume de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, não for possível comparação adequada com o preço de exportação, o valor normal será apurado com base no preço de exportação do produto similar para terceiro país apropriado ou no valor construído, a partir do custo de produção no país de origem declarado.

Para fins de determinação preliminar, apurou-se o valor construído, a partir do custo de produção reportado pela AIA, acrescido de despesas gerais e administrativas, despesas financeiras e lucro. Dessa forma, partiu-se do custo total reportado pela empresa, o qual representa o seu custo de manufatura acrescido de despesas gerais e administrativas e despesas/receitas financeiras. Ao custo total, somou-se montante referente à margem de lucro auferida pela empresa. A metodologia completa de apuração do valor normal foi apresentada no Parecer DECOM nº 36, de 6 de novembro de 2017.

Nesse contexto, o valor normal construído para a Índia na condição **ex fabrica**, ponderado pela quantidade exportada de cada tipo de produto, para fins de determinação preliminar, correspondeu a **US\$ 1.610,84/t** (mil, seiscentos e dez dólares e oitenta e quatro centavos por tonelada).

4.2.2. Do preço de exportação

Conforme informações prestadas pela AIA em resposta ao questionário do produtor/exportador, todas as exportações do produto objeto da investigação, durante o período de investigação de dumping, foram realizadas por intermédio da empresa Vega Industries (Middle East) FZC, doravante denominada Vega, **trading company** relacionada, localizada nos Emirados Árabes Unidos.

Dessa forma, o preço de exportação da AIA foi apurado a partir dos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação exportado ao Brasil pela Vega, de acordo com o contido no art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

A reconstrução do preço de exportação visa a retirar o efeito da **trading** relacionada sobre as exportações da AIA para o Brasil. Nesse sentido, foram deduzidos do preço de venda da Vega, reportado em resposta ao questionário do produtor/exportador, valores a título de despesas gerais e administrativas, despesas de venda e margem de lucro, referentes ao exportador relacionado (Vega).

A fim de auferir o preço de exportação na condição **ex fabrica**, foram deduzidos valores a título de despesas de venda da produtora AIA. Ademais, deduziram-se valores relativos aos custos de oportunidade: custo financeiro da Vega e despesa de manutenção de estoque da AIA. A metodologia completa de apuração do preço de exportação foi apresentada no Parecer DECOM nº 36, de 6 de novembro de 2017.

Considerando o exposto, o preço de exportação da AIA, na condição **ex fabrica** alcançou **US\$ 1.211,78/t** (mil, duzentos e onze dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por toneladas).

4.2.3. Da margem de dumping

Deve-se ressaltar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação da AIA Engineering, para fins de determinação preliminar, levou em consideração os diferentes tipos do produto. A margem de dumping foi apurada pela diferença entre o valor normal e o preço de exportação de cada tipo de produto, e essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto, conforme demonstrado na seguinte tabela:

Margem de Dumping

Tipo do produto	Volume exportado (t) (A)	VN - PX ¹ (t) (B)	A x B
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]	[confidencial]
Total	16.946,00	399,07	6.762.578,09

A tabela a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a AIA:

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.610,84	1.211,78	399,07	32,9%

4.2.4. Das manifestações acerca do dumping para efeito de determinação preliminar

Em manifestação protocolada em 15 de dezembro de 2017, a AIA apresentou pedido de reconsideração em face do Parecer de Determinação Preliminar. A empresa afirmou que os indicadores financeiros utilizados para realizar o cálculo da margem de lucro utilizada para apuração do valor normal acabaram por considerar lucros superiores aos lucros operacionais reais da empresa, gerando uma distorção contábil.

A empresa afirmou que a margem de lucro deveria ser calculada pela razão entre o lucro líquido de outras receitas e a receita operacional líquida, e não pela razão entre o lucro total e a receita operacional líquida.

Para a empresa, do lucro total, deveria ter sido deduzido o montante referente às outras receitas. Em não o fazendo, a empresa aduziu que "como resultado, o cálculo efetuado para fins de determinação preliminar acabou por majorar os lucros ao mesmo tempo em que as receitas foram minoradas, ou seja, não se está utilizando a mesma base de comparação de ambos os indicadores contábeis".

Dessa forma, a partir da metodologia apresentada pela empresa, a margem de lucro utilizada para cálculo do valor normal deveria ser alterada de 32,3% para 22,9%.

A AIA afirmou entender que os relatórios auditados indianos não destacam claramente o percentual das margens de lucro operacionais das empresas, contudo, tratar-se-ia de uma prática naquele país e, contabilmente, seria praxe deduzir do lucro total da empresa as outras receitas para se alcançar a margem de lucro operacional.

Com relação à utilização dos dados constantes do balanço auditado, a empresa afirmou que deveriam ser utilizados os dados de seus balancetes, para que se pudesse calcular a margem de lucro para o período investigado a partir dos dados efetivos, e não por meio de ponderação dos anos fiscais indianos.

Nesse sentido, a AIA afirmou que, ao contrário do quanto afirmado no parecer de determinação preliminar, já havia apresentado seus balancetes relativos ao período na resposta ao questionário do produtor/exportador. Dessa forma, as margens de lucro poderiam ter sido calculadas precisamente para o período investigado, o que poderia ter resultado em uma margem de lucro operacional ainda inferior à apresentada anteriormente.

Em manifestação protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Vale reproduziu os argumentos apresentados pela AIA, endossando o pedido de reconsideração apresentado pela empresa exportadora com relação aos indicadores financeiros utilizados para apuração da margem de lucro no cálculo do valor normal na determinação preliminar.

4.2.5. Dos comentários acerca das manifestações

Nos termos do art. 65 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação preliminar no âmbito das investigações antidumping será elaborada no prazo de 120 dias contado do início da investigação. Nesse sentido, busca-se, sempre que possível, utilizar as informações prestadas pelas partes interessadas, ainda que essas ainda não tenham sido submetidas a procedimento de verificação **in loco**. No entanto, para que a determinação preliminar seja emitida em até 120 dias, há um corte temporal, por meio da definição de um prazo até quando são consideradas as informações e os documentos colacionados aos autos pelas partes interessadas.

Com efeito, como explicitado no Parecer DECOM nº 36, de 2017, para fins de determinação preliminar, foram consideradas as informações apresentadas até o dia 18 de outubro de 2017, o qual correspondia ao 107º dia da investigação. Dessa forma, os cálculos relativos à margem de dumping foram realizados a partir da resposta ao questionário da produtora/exportadora AIA, não tendo sido consideradas as informações complementares prestadas pela empresa e tampouco os resultados da verificação **in loco**. A empresa apresentou resposta ao ofício de informações complementares no dia 6 de novembro de 2017 e a verificação **in loco** foi realizada de 11 a 15 de dezembro de 2017, momentos posteriores, em ambos os casos, ao corte temporal utilizado para emissão das conclusões preliminares.

A AIA alega ter havido erro material relacionado ao cálculo do valor normal para fins de determinação preliminar. A esse respeito, cumpre ressaltar que, conforme informações prestadas pela empresa, não houve vendas do produto similar no mercado interno indiano, durante o período de investigação de dumping. Nesse sentido, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, decidiu-se por utilizar o valor construído, a partir do custo de produção reportado pela AIA, acrescido de despesas gerais e administrativas, despesas financeiras e lucro.

Partiu-se do custo total reportado pela empresa, o qual representa o seu custo de manufatura acrescido de despesas gerais e administrativas e despesas/receitas financeiras. Ao custo total de cada tipo de produto, foi atribuído montante a título de lucro. O cálculo do lucro foi realizado por meio da aplicação de uma margem de lucro sobre o custo total do produto, conforme apresentado pela empresa. Para cálculo da margem de lucro, foi calculada a participação do lucro antes da tributação, constante dos demonstrativos de resultado da empresa, sobre a receita líquida operacional da empresa, uma vez que não houve vendas do produto similar no mercado interno.

A esse respeito, a empresa AIA afirmou, em seu pedido de reconsideração, que, por meio da metodologia aplicada, foram considerados lucros superiores aos lucros operacionais reais da empresa, o que consistiria erro material que ensejaria a necessidade de alteração do direito antidumping provisório aplicado por meio da Resolução CAMEX nº 96, de 2017. Ressalte-se, no entanto, com relação à margem de lucro utilizada, que esta se encontra refletida nos demonstrativos financeiros auditados da empresa, fornecidos por ocasião da resposta ao questionário do produtor/exportador.

Ao se buscar as informações nos demonstrativos contábeis da empresa AIA, deparou-se com estrutura de demonstração de resultados distinta daquela usualmente publicada pelas empresas brasileiras. Diante disso, buscou-se entendimento completo das informações financeiras da empresa, a partir da fonte de dados disponível, qual seja, os demonstrativos auditados relativos aos anos fiscais de 2015 e 2016.

Nesse sentido, constatou-se haver nos referidos demonstrativos resumo dos indicadores da empresa, dentre os quais, figura a margem de lucro dos períodos em questão. Tal margem de lucro encontra-se destacada como percentual da receita operacional da empresa, de modo que, para fins de construção do valor normal, apenas replicaram-se os percentuais publicados pela própria empresa.

Não há que se falar, portanto, em erro material referente à margem de lucro utilizada. Ainda que a AIA entenda que metodologia distinta deveria ser empregada a fim de melhor refletir a margem auferida pela empresa, isso não gera automaticamente a necessidade de adequação dos cálculos realizados, uma vez que estes partiram de informações prestadas pela AIA, a partir de seus demonstrativos financeiros auditados, os quais são divulgados aos seus investidores e ao público em geral.

Ademais, quanto à metodologia proposta pela AIA e seu entendimento de que deveria ter sido deduzido do montante de lucro o valor relativo às outras receitas, ressalte-se que não foram apresentados elementos de prova que fundamentem a metodologia proposta. Ao contrário, por ocasião da verificação **in loco**, constatou-se haver determinadas rubricas abarcadas pelas outras receitas, que foram tratadas pela empresa como receitas financeiras e que já se encontram, portanto, refletidas no custo total de produção da empresa, de modo que o ajuste proposto implicaria dupla contagem dessas rubricas para fins de construção do valor normal.

Diante do exposto, reitera-se a inexistência de erro material relativo à construção do valor normal, para fins de determinação preliminar e refuta-se, portanto, a necessidade de correção do direito antidumping provisório aplicado.

A AIA afirmou ainda que, ao contrário do quanto afirmado no parecer de determinação preliminar, já havia apresentado seus balancetes relativos ao período na resposta ao questionário do produtor/exportador. A esse respeito, ressalte-se que o questionário do produtor/exportador, em seu item 4.9, solicita a apresentação dos demonstrativos financeiros da empresa para os dois últimos anos fiscais e, para os casos em que o ano fiscal da empresa não coincida com o da investigação, solicita sejam anexados balancetes que cubram o período de investigação de dumping.

No caso em questão, o período de investigação de dumping compreende o período de janeiro a dezembro de 2016, enquanto que o ano fiscal da empresa compreende os doze meses encerrados no mês de março de cada ano. Dessa forma, além dos demonstrativos auditados para os anos de 2015 e 2016, esperava-se que a empresa apresentasse, em resposta ao referido item do questionário, os balancetes relativos ao período de investigação. No entanto, de acordo com a resposta ao questionário da AIA, em resposta ao item 4.9, foram tão somente apresentados os demonstrativos auditados.

Isso não obstante, a empresa faz referência à tabela constante do anexo relativo à memória de cálculo das despesas gerais e administrativas e despesas financeiras, alocadas ao custo de produção, como sendo os balancetes solicitados. Com efeito, a tabela em questão, ainda que não tenha sido acompanhada de nenhuma explicação de que se tratava do balancete completo da empresa ou quaisquer outros esclarecimentos, foi considerada como balancetes relativos ao período de investigação e foi, inclusive, utilizada como base para fins de cálculo das despesas de venda da empresa, uma vez que estas não puderam ser identificadas por meio dos demonstrativos auditados.

No entanto, cumpre ressaltar que esse documento apresentado na resposta ao questionário possui diferentes colunas de classificação das contas sem quaisquer explicações a respeito das classificações e reclassificações empreendidas, o que gerou dúvidas quanto à coluna a ser considerada a fim de se chegar ao somatório das receitas e despesas da empresa. Dessa forma, considerou-se, para fins de cálculo da receita de vendas e da margem de lucro relativas ao período de investigação, que os demonstrativos auditados seriam a melhor informação disponível para fins de determinação preliminar, uma vez que a empresa não forneceu os balancetes contábeis acompanhados de informações que possibilitassem o completo entendimento dos dados apresentados, conforme solicitado no questionário encaminhado pela autoridade investigadora.

Ademais, ressalte-se que, uma vez que os balancetes refletem os dados constantes dos demonstrativos financeiros auditados, entende-se não haver prejuízo à empresa decorrente da metodologia aplicada, sendo esta considerada válida e usualmente adotada no âmbito de investigações antidumping.

Cumpre ressaltar que o cálculo do valor normal para fins de determinação final detalhado neste documento incorpora as informações complementares ao questionário e os resultados da verificação **in loco**.

4.3. Do dumping para efeito da determinação final

4.3.1 Do valor normal

Conforme informações prestadas pela AIA Engineering em resposta ao questionário do produtor/exportador e em sua resposta ao ofício de informações complementares, não há vendas do produto similar no mercado interno indiano. Nesse sentido, nos termos do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, caso não existam vendas do produto similar em operações comerciais normais no mercado interno do país exportador ou quando, em razão de condições especiais de mercado ou de baixo volume de vendas do produto similar no mercado interno do país exportador, não for possível comparação adequada com o preço de exportação, o valor normal será apurado com base no preço de exportação do produto similar para terceiro país apropriado ou no valor construído, a partir do custo de produção no país de origem declarado.

Para fins de determinação final, decidiu-se por utilizar o valor construído, a partir do custo de manufatura reportado pela AIA, acrescido de despesas gerais e administrativas, despesas financeiras e lucro.

O custo de manufatura da empresa indiana representa a soma dos custos variáveis, mão de obra e custos fixos. Dentre os custos variáveis, destacam-se todas as matérias-primas, cujas principais consistem em sucatas e ligas de ferro, utilidades, representadas pela energia elétrica e outros custos variáveis, que incluem, dentre outros itens, gastos com combustível utilizado na fase de tratamento térmico. Há ainda os custos de mão de obra direta e indireta e, por fim, os custos fixos, que se subdividem em depreciação e outros custos fixos, dentre os quais se destacam os gastos com manutenção da fábrica.

O custo de produção foi retificado por ocasião da verificação **in loco**, para incluir o custo com o tratamento térmico para os produtos que teriam passado por essa etapa produtiva em mês diferente daquele de sua produção.

Cumpre ressaltar que o custo de produção da empresa foi apresentado por CODIP e, a partir do custo de cada tipo de produto, para apuração da margem de dumping, efetuou-se ponderação de acordo com a quantidade de cada tipo de produto exportado. Nesse sentido, ressalte-se que a empresa fabrica *[confidencial]*. Já a Welcast, empresa produtora indiana relacionada à empresa AIA, por outro lado, fabricou *[confidencial]*, ao longo do período de investigação de dumping. *[confidencial]*.

Com relação às despesas gerais e administrativas e despesas/receitas financeiras, a metodologia de cálculo se deu com base nos balancetes contábeis da empresa. Como resultado da verificação **in loco**, foi necessário alterar a classificação das contas proposta em resposta ao questionário pela empresa com relação às despesas gerais e administrativas, despesas diretas e indiretas de venda, despesas financeiras e outras receitas. A empresa havia proposto uma classificação de suas contas, realizada especificamente para esta investigação, de forma que a reclassificação efetuada após a verificação **in loco** corresponde à adoção da classificação contábil usual da empresa, utilizada na apresentação de seus Demonstrativos.

Com relação às implicações dessa reclassificação na apuração do custo total, ressalte-se que foram identificadas as contas contábeis relativas às despesas gerais e administrativas, para, então, calcular sua participação sobre o custo do produto vendido. As despesas gerais e administrativas, despesas financeiras e outras receitas representaram, respectivamente, *[confidencial]*%, *[confidencial]*%, e *[confidencial]*% do custo do produto vendido no período de investigação de dumping. Os percentuais auferidos foram então aplicados ao custo de manufatura de cada um dos CODIPs fabricados pela empresa.

Cumpre ressaltar, com relação à reclassificação empreendida, que foram consideradas despesas financeiras todas aquelas classificadas, conforme os balancetes as contábeis da empresa, como **"[confidencial]"**, segundo a classificação para fins de auditoria externa. Quanto às outras receitas, considerou-se somente o saldo do balancete relativo à conta **"[confidencial]"**, de modo que foram desconsideradas as rubricas relacionadas a *[confidencial]*.

Ressalte-se que não foram somados ao custo total da empresa valores relativos a despesas de venda, uma vez que se buscou auferir valor normal construído na condição **ex fabrica**. Ademais, o custo apresentado pela empresa encontra-se líquido do custo de embalagem. Dessa forma, ao custo total de cada tipo de produto, somou-se montante referente à margem de lucro auferida pela empresa.

A margem de lucro foi calculada a partir das vendas no mercado doméstico indiano de corpos moedores, cujo percentual de cromo atende aos critérios da definição do produto, mas com medidas distintas daquelas definidas no escopo da investigação. Esse procedimento foi realizado em atendimento ao pedido da empresa em manifestação final, para que se considerasse, na apuração da margem de lucro, produto mais próximo da definição daquele investigado. Apurou-se a margem de lucro do período de janeiro a dezembro de 2016 a partir da comparação do preço líquido da venda no mercado doméstico indiano com o custo total de fabricação dos corpos moedores de percentual de cromo que estivesse no intervalo de 17,6% a 32%. A massa de lucro resultante dessa operação foi dividida pela receita líquida com a venda desses corpos moedores. A partir da metodologia descrita, apurou-se margem de lucro de *[confidencial]*%.

Por fim, cumpre destacar que os dados da AIA foram reportados em rúpias indianas. Para fins de conversão do valor normal para dólares estadunidenses, utilizou-se a paridade diária média da moeda indiana em relação ao dólar do período de investigação de dumping, extraída do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil, qual seja, 67,1921 rúpias indianas para cada dólar estadunidense.

Nesse contexto, o valor normal construído para a Índia na condição **ex fabrica**, ponderado pela quantidade exportada de cada tipo de produto, alcançou **US\$ 1.427,75** (mil, quatrocentos e vinte e sete dólares estadunidenses e setenta e cinco centavos).:

4.3.2 Do preço de exportação

Conforme informações prestadas pela AIA em resposta ao questionário do produtor/exportador, validadas por ocasião da verificação **in loco**, todas as exportações do produto objeto da investigação, durante o período de investigação de dumping, foram realizadas por intermédio da empresa Vega Industries (Middle East) FZC, **trading company** relacionada, localizada nos Emirados Árabes Unidos.

Dessa forma, o preço de exportação da AIA foi apurado a partir dos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação exportado ao Brasil pela Vega, de acordo com o contido no art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, segundo o qual, na hipótese de o produtor e o exportador serem partes associadas ou relacionadas, o preço de exportação será reconstruído a partir do preço efetivamente recebido, ou o preço a receber, pelo exportador, por produto exportado ao Brasil.

A reconstrução do preço de exportação visa a retirar o efeito da **trading** relacionada sobre as exportações da AIA para o Brasil. Nesse sentido, foram deduzidos do preço de venda da Vega, reportado em resposta ao questionário do produtor/exportador, valores a título de despesas gerais e administrativas, despesas de venda e margem de lucro.

Cumpre ressaltar que os valores das despesas gerais e administrativas e despesas de venda foram calculados a partir das informações prestadas pela própria empresa. No entanto, com relação à margem de lucro auferida pela Vega, não foram utilizados os dados da empresa, uma vez que se considera que o relacionamento entre as empresas poderia impactar a referida margem de lucro.

A empresa reportou as seguintes rubricas como despesas diretas de vendas incorridas pela **trading** Vega: frete e seguro internacionais e comissões. As referidas despesas foram deduzidas do preço de exportação, a partir dos dados reportados para cada uma das operações de exportação para o Brasil, após os ajustes realizados por ocasião da verificação **in loco**.

Quanto às despesas indiretas de vendas, a empresa esclareceu ter realizado classificação das contas de seus balancetes contábeis, a fim de auferir percentual relativo tanto às despesas indiretas de vendas, como despesas gerais e administrativas e financeiras. Ao checar a classificação realizada pela empresa, constatou-se que os valores totais das despesas não coincidiam com aqueles constantes dos demonstrativos auditados para o mesmo período.

Diante disso, decidiu-se, no que tange às despesas indiretas de vendas e despesas gerais e administrativas, partir do saldo constante dos demonstrativos auditados da Vega. Ressalte-se que foram deduzidos dos valores totais das despesas, aqueles referentes às despesas de venda diretas. Foram ainda desconsideradas despesas diretas de vendas relativas às exportações para terceiros países, classificadas como **[confidencial]**, e despesas relacionadas à confecção de moldes para outros produtos (**casting**), classificadas como **product development**.

Cumprer ressaltar, quanto à dedução das despesas diretas de vendas que, por meio dos demonstrativos, foi possível identificar os valores totais despendidos pela empresa, relativos a frete, comissões, **product development** e *[confidencial]*.

Com relação às despesas gerais e administrativas foram deduzidos dos valores totais constantes dos demonstrativos financeiros os valores classificados como *[confidencial]*, devido à natureza financeira das despesas abarcadas pela referida rubrica.

Quanto ao seguro internacional, este encontra-se classificado como *[confidencial]*. Ocorre que os demonstrativos apenas apontam um valor totalizado de seguro, enquanto que os balancetes contábeis especificam diferentes contas relativas a essa despesa, sendo *[confidencial]*. Diante da impossibilidade de identificar, a partir das informações dos demonstrativos, o valor de seguro marítimo total despendido pela Vega, deduziu-se *[confidencial]* somente o valor de seguro internacional reportado como despesa direta de venda no Apêndice relativo às exportações do produto investigado ao Brasil.

Cumprer ressaltar que a Vega utiliza ano fiscal que corresponde aos doze meses entre abril e março, de modo que as despesas incorridas no período de investigação de dumping (de janeiro a dezembro de 2016), foram calculadas com base na ponderação dos percentuais auferidos para os anos fiscais de 2016 e 2017.

Após cálculo do montante das despesas indiretas de vendas e despesas gerais e administrativas, calculou-se sua participação sobre a receita total de vendas da empresa, conforme informações dos demonstrativos financeiros auditados. Com base na metodologia descrita o percentual auferido a título de despesas indiretas de venda foi *[confidencial]*%, enquanto que o percentual relativo às despesas gerais e administrativas foi *[confidencial]*%.

Além das despesas gerais, administrativas e de venda, deduziu-se do preço de exportação da empresa Vega percentual referente ao lucro por ela auferido no período de investigação de dumping. A esse respeito, como mencionado anteriormente, considerou-se que o relacionamento entre as empresas poderia impactar a margem de lucro auferida pela própria Vega, de modo que suas informações não foram consideradas.

Nesse sentido, a margem de lucro foi obtida a partir das demonstrações financeiras da **trading company** Sicagen India Ltd. A empresa foi indicada pela AIA, que apresentou levantamento relativo à margem de lucro de diversas **tradings** indianas, das quais a Sicagen seria a empresa mais adequada, uma vez que atua na comercialização de aço, além de possuir presença global.

Ressalte-se que a AIA apresentou cálculo da margem de lucro da empresa Sicagen, a partir de seus balancetes trimestrais. A fim de confirmar as informações prestadas, buscou-se acesso ao sítio eletrônico da empresa e, mais especificamente, aos seus demonstrativos financeiros auditados. Da mesma forma que a AIA, a empresa Sicagen adota ano fiscal referente aos doze meses entre abril e março. Nesse sentido, procedeu-se à ponderação dos valores de receita operacional e lucro antes da tributação relativos aos anos fiscais encerrados em março de 2016 e março de 2017. A margem de lucro auferida para o período de investigação foi 1,3%.

Cumprer ressaltar que se buscou identificar **trading company** com sede nos Emirados Árabes, que pudesse dar indicação de margem de lucro auferida naquele país, por empresa distribuidora não relacionada, sem, no entanto, encontrar empresa cujos demonstrativos financeiros fossem disponibilizados ao público. Dessa forma, decidiu-se, para fins de determinação final, que a margem de lucro da **trading** indiana Sicagen corresponde à melhor informação disponível para fins de reconstrução do preço de exportação da Vega.

Após as deduções descritas acima, foi obtido o valor FOB das operações de exportação da AIA para o Brasil, por meio da neutralização dos efeitos de sua **trading** relacionada sobre os preços praticados nessas operações. A fim de auferir o valor **ex fabrica** das referidas operações, foram ainda deduzidos os valores referentes às despesas de venda incorridas pela produtora indiana.

A AIA reportou as seguintes despesas diretas de vendas, relacionadas às suas exportações do produto objeto da investigação: seguro interno, frete interno e embalagem. A empresa alegou não haver despesas indiretas de vendas, de modo que as outras despesas distintas daquelas reportadas seriam todas relacionadas à comercialização de outros produtos.

A esse respeito, buscou-se conciliar os balancetes contábeis apresentados pela AIA com os valores totalizados constantes dos demonstrativos financeiros auditados. Constatou-se, nesse sentido, que algumas contas classificadas pela empresa como despesas gerais e administrativas eram tratadas, para fins de demonstrativos auditados, como despesas de vendas. Tais contas referem-se, em sua maioria, a despesas denominadas como *[confidencial]*.

Após ajustes quanto à classificação das contas relativas às referidas despesas, chegou-se ao percentual de despesas indiretas de vendas da AIA (*[confidencial]*%). Para tanto, calculou-se a participação do montante de despesas identificadas sobre a receita de vendas total da empresa para o período de investigação de dumping. Por meio da aplicação do percentual aferido sobre cada uma das operações de exportação para o Brasil reportadas pela AIA, chegou-se ao valor das despesas indiretas de vendas incorridas nas referidas operações.

Ressalte-se que os dados das despesas referentes à exportação da AIA foram reportados em rúpias indianas, de modo que foi necessário converter os valores das despesas de vendas para dólares estadunidenses. Para tanto, utilizou-se a paridade diária da moeda indiana em relação ao dólar, extraída do sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Feito isso, foi possível totalizar as despesas de vendas, tanto diretas como indiretas, incorridas pela produtora AIA nas exportações do produto investigado. A partir do total das despesas, calculou-se valor unitário, o qual foi, finalmente, atribuído a cada uma das exportações de corpos moedores da **trading** Vega para o Brasil e deduzido para fins de reconstrução do preço de exportação.

Por fim, foram ainda realizadas deduções relativas aos custos de oportunidade referentes às exportações do produto objeto da investigação. Deduziu-se, nesse sentido, do preço de exportação da Vega valor relativo ao custo financeiro incorrido por ela durante o período de investigação de dumping. O referido custo foi calculado tomando-se por base taxa de juros informada pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador e a diferença de dias entre a data da venda e a data do pagamento, relativa às operações de exportação reportadas.

Inicialmente, quanto à despesa de manutenção de estoque, cumprer ressaltar que, apesar de as exportações serem realizadas por intermédio da **trading** Vega, o produto deixa o estoque da produtora AIA na Índia e segue diretamente para o cliente final no Brasil. Dessa forma, a despesa de manutenção de estoque foi calculada a partir da taxa de juros relativa a empréstimos de curto prazo e do número médio de dias em estoque, informados pela AIA, bem como do custo de manufatura relativo ao tipo de produto vendido em cada uma das operações reportadas pela produtora indiana. Ressalte-se que a taxa de juros foi calculada a partir de empréstimos de curto prazo tomados pela empresa.

Os valores das despesas de manutenção de estoques foram convertidos de rúpias indianas para dólares estadunidenses, com base na paridade diária da moeda indiana em relação ao dólar. Posteriormente, calculou-se valor unitário da despesa de manutenção de estoque, a fim de aloca-la às operações de exportação da Vega.

Considerando todo o exposto, o preço de exportação da AIA, na condição **ex fabrica** alcançou **US\$ 1.294,23/t** (mil, duzentos e noventa e quatro dólares estadunidenses e vinte e três centavos por toneladas).

4.3.3 Da margem de dumping

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

Deve-se ressaltar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação da AIA Engineering levou em consideração os diferentes tipos do produto. A margem de dumping foi apurada pela diferença de entre o valor normal e o preço de exportação de cada tipo de produto, e essa diferença foi, por sua vez, ponderada pela quantidade exportada de cada tipo de produto, conforme demonstrado na seguinte tabela:

Margem de Dumping

Tipo do produto	Volume exportado (t) (A)	VN - PX ¹ (t) (B)	A x B
<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>
<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>	<i>[confidencial]</i>
Total	16.582,0	133,52	2.214.011,02

A tabela a seguir resume o cálculo realizado e as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a AIA:

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.427,75	1.294,23	133,52	10,3%

4.3.4 Das manifestações acerca da margem de dumping

Em manifestação protocolada em 18 de dezembro de 2017, a AIA afirmou realizar análises referentes à lucratividade de sua parte relacionada exportadora, localizada nos EAU, para fins de confirmar que as transações entre suas partes relacionadas respeitam a legislação de preço de transferência. Nesse sentido, após a descrição da metodologia utilizada para identificar quais empresas poderiam servir de parâmetro, a empresa indicou aquelas que entendia serem as mais adequadas para substituir a exportadora para a reconstrução do preço de exportação da produtora a partir do preço de exportação da **trading** relacionada.

De acordo com a metodologia utilizada pela empresa, inicialmente, foram identificadas 8422 empresas, as quais, após aplicação de determinados filtros relativos, por exemplo, à disponibilidade de dados e volume comercializado foram reduzidas a 733. Das empresas selecionadas, procedeu-se à análise qualitativa, a fim de selecionar aquelas cujas atividades mais se aproximariam da atividade da Vega. Chegou-se dessa forma a 7 empresas: Remi Sales & Engg. Ltd., Veritas (India) Ltd., Standard Industries Ltd., Sicagen India Ltd., Olympia Industries Ltd., Modern India Ltd. e Kothari Products Ltd.

A empresa destacou que a empresa Sicagen India Ltd. seria a melhor substituta para a Vega ME, uma vez se tratar da única **trading company** que atuaria no mercado de aço e de construção. Dessa forma, a AIA afirmou que a margem de lucro auferida pela Sicagen deveria ser utilizada para substituir a margem de lucro da Vega ME, quando da reconstrução do seu preço de exportação.

Em manifestação apresentada em 23 de janeiro de 2018, a AIA dessa vez apresentou os argumentos relativos a determinação da margem de lucro a ser utilizada na construção do valor normal da empresa. Preliminarmente, a AIA destacou que não solicitava exclusão de produtos com base no segmento de mercado, como entendeu ter a petição aludida em audiência.

Segundo expôs, a AIA entende que tipos diferentes de produtos, bem como a venda em diferentes segmentos de mercado, possuiriam precificações diferentes, e, consequentemente, margens de lucro diferentes. Dessa forma, tanto o tipo de produto quanto o tipo de mercado a que o produto se destina seriam importantes fatores que afetariam a comparação de preços. Nesse sentido, ambos os aspectos deveriam ser levados em consideração para que se empreendesse a justa comparação entre o preço de exportação e valor normal da AIA.

Considerando que o valor normal seria apurado por meio da construção de preço com base nos custos de produção, para que se alcançasse uma justa comparação, verificando-se que há diferença em preços de venda para o mercado de mineração e mercado cimenteiro e, portanto, na margem de lucro de cada mercado, a AIA solicitou que, quando da construção do valor normal, fosse utilizada margem de lucro percebida para o mesmo mercado das exportações brasileiras: mineração.

Para embasar essa solicitação, a AIA argumentou que produziria dois produtos bastante diferentes: peças fundidas (**castings**) e corpos moedores. Os **castings** seriam produtos feitos sob medida para cada moimho específico, razão pela qual teriam uma margem de lucro muito superior à margem de lucro dos corpos moedores. E, no segmento de corpos moedores, a empresa comercializaria para dois canais bastante diferentes: o mercado de mineração e o mercado cimenteiro.

Para a AIA, existindo uma causa que afete preços, o que segundo seu ponto de vista seria a diferença entre mercados, a forma de atendimento aos clientes e os volumes comercializados ao setor de mineração e cimenteiro, a autoridade, no momento da construção do valor normal, deveria ajustar tal diferença caso restasse demonstrado que tal diferença afeta a lucratividade do produto ou setor, para garantir a justa comparação com os produtos exportados ao Brasil.

A AIA indicou que o Órgão de Apelação da OMC teria determinado que as autoridades administrativas não poderiam deixar de considerar nenhum fator que levasse em conta as diferenças na comparação de preços. Dessa forma, a diferença na lucratividade na venda de corpos moedores nos segmentos cimenteiro e de mineração não poderia ser ignorada na investigação em tela.

A empresa indicou que a jurisprudência da OMC a respeito da interpretação do termo "mesma categoria geral" de produtos, prevista no Art. 2.2.2(i) do ADA, seguiria a mesma linha dos argumentos comerciais apresentados. Não havendo no mercado doméstico venda de produtos idênticos aos exportados,

sugeriu que fosse utilizada a categoria mais restrita de produtos (**the narrowest category**) para se calcular a margem de lucro dos produtos comercializados domesticamente, de forma a permitir a construção do valor normal mais próximo possível do que seria o preço do produto similar no curso normal do comércio no mercado interno do país exportador.

No caso em questão, repisou a AIA, a categoria mais restrita de produtos seria os corpos moedores comercializados na Índia para o mercado de mineração. Essa opção estaria de acordo com o previsto no art. 14, § 15, I do Decreto nº 8.058, de 2013. A outra opção indicada pela empresa foi a de calcular a margem de lucro com base nas exportações dos produtos em questão para terceiros países, em consonância com o art. 14, § 15, II do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em manifestação apresentada em 29 de janeiro de 2018, a AIA afirmou a necessidade de ajuste, observada durante a verificação **in loco** de alguns dados submetidos em resposta ao questionário e a suas informações complementares.

Com relação às despesas gerais de administrativas, a AIA afirmou que, no momento do preenchimento do questionário de sua exportadora relacionada Vega, teria reportado e alocado a totalidade de suas despesas gerais para os produtos sob investigação, porém, ao fazê-lo também teria adicionado despesas que seriam relacionadas a despesas de vendas e despesas financeiras. Após o Parecer de Determinação Preliminar e da verificação **in loco**, a empresa entende que ambas deveriam ser excluídas por completo do cálculo das despesas gerais e administrativas da empresa exportadora.

A empresa destacou que não haveria agrupamentos específicos para despesas financeiras, e que algumas das despesas de vendas haviam sido alocadas diretamente para os mercados de exportação, de forma que julgou necessário submeter documento em que apresentou a reconciliação do balancete com o relatório auditado.

Com relação ao seguro interno, a AIA afirmou que teria reportado o seguro doméstico em duplicidade, na medida em que a referida despesa constaria tanto do apêndice de exportações da AIA quanto do cálculo de despesas gerais e administrativas que compõem o custo. Dessa forma, a empresa solicitou que se procedesse ao ajuste necessário para evitar a dupla contagem dessa despesa.

Já quanto ao seguro internacional, a AIA afirmou que teria imputado, erroneamente, despesa de seguro internacional para algumas vendas efetuadas na condição FOB. Essas despesas deveriam ser excluídas uma vez que não há despesa de seguro internacional em exportações realizadas sob a condição FOB.

Com relação ao frete internacional, a AIA afirmou que em duas faturas da Vega teria havido um erro nos dados reportados, porém esses estavam corretos na base de dados da AIA. A empresa indicou, então, os valores que julgou corretos.

Em manifestação apresentada em 29 de janeiro de 2018, a Magotteaux questionou a indicação da empresa Sicagen India Ltd como substituta da Vega para fins de determinação de margem de lucro utilizada na reconstrução do preço de exportação da AIA. Para a Magotteaux, a Sicagen não seria comparável à Vega, porque além de atuar no setor de aço e construção civil, atuaria nos setores de energia e sistemas de controle, empacotamento industrial, produtos químicos especializados, construção de barcos e fabricação de cabos.

Ademais, a peticionária afirmou que os Resultados Financeiros Independentes Auditados da empresa Sicagen India Ltd apresentariam divergências. No resultado financeiro auditado para o ano encerrado em 31 de março de 2017, a apresentação do faturamento auditado para o trimestre encerrado em 31 de março de 2016 difere da apresentação, para o mesmo trimestre, da demonstração para o ano encerrado em 30 de junho de 2016. A Vega Industries teria utilizado dados de um dos Resultados Financeiros da Sicagen para calcular a margem de lucro da empresa que ela alega ser comparável, porém os dados da Sicagen seriam diferentes dos próprios documentos auditados da empresa.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Magotteaux afirmou que a AIA teria solicitado a aplicação de margem de lucro por mercado na construção do valor normal na tentativa de reduzir, artificialmente, sua margem de dumping. Para a peticionária, na medida em que o segmento de mercado a que se destinam as vendas de corpos moedores não seria característica do produto, não poderia haver diferenciação quando da apuração da margem de lucro. Para a Magotteaux não haveria nenhum fundamento em fazer distinções entre mercados de aplicação quando os produtos para os mercados supostamente diferentes são idênticos entre si.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Magotteaux reiterou sua discordância com a utilização da empresa Sicagen India Ltd. como parâmetro para apuração da margem de lucro para efeitos de reconstrução do preço de exportação. Para a peticionária, a empresa Sicagen India Ltd. não seria adequada em razão de ela atuar em muitos mercados e não apenas no segmento de aço e construção civil. A peticionária afirmou que o argumento da AIA seria contraditório com o pedido de apuração da margem de lucro para fins de construção do valor normal, na medida em que não buscaria uma margem de lucro por setor.

A Magotteaux afirmou que a reclassificação de contas contábeis para os fins da investigação, empreendida pela produtora/exportadora indiana, corresponderia a manipulação de informações conforme seus registros históricos, e a abordagem não encontraria guarida nos procedimentos para determinação das despesas para fins de cálculo de valor normal e preço de exportação conforme o Acordo Antidumping da OMC e o Regulamento Brasileiro.

A Magotteaux apresentou discordância quanto ao pedido da AIA, apresentado por ocasião do protocolo das informações complementares ao questionário, em que a exportadora solicitava que se considerassem os incentivos à exportação, como **drawback**, no cálculo do preço de exportação, somando os benefícios ao preço de exportação. A esse respeito, a Magotteaux afirmou que não haveria mérito na solicitação da AIA de que se fizessem ajustes para neutralizar efeito dos subsídios recebidos na apuração da margem de dumping.

Segundo a peticionária, não haveria previsão ou obrigação de promover ajustes ao preço de exportação ou ao valor normal decorrentes do recebimento de subsídios à produção ou à exportação. As disposições aplicáveis apenas impediriam a cobrança de direitos antidumping e medidas compensatórias simultaneamente para compensar a mesma situação.

Em manifestação protocolada em 19 de fevereiro de 2018, a AIA apresentou análise acerca da postura da peticionária durante a investigação. Ao contrário da AIA, que teria adotado postura transparente e cooperativa, a Magotteaux teria deixado de prestar informações importantes para o desenvolvimento do processo. Ademais, a peticionária teria apresentado alegações falsas acerca de eventual equívoco quanto à margem de lucro sugerida para fins de reconstrução do preço de exportação da **trading** Vega.

A esse respeito, a empresa ressaltou que, apesar de considerarem unidades monetárias distintas, os demonstrativos da Sicagen utilizados por ela e aqueles apresentados pela Magotteaux teriam exatamente as mesmas informações. A AIA ressaltou então "claro desconhecimento de contabilidade e análise de balanços" por parte da peticionária.

4.3.5 Dos comentários acerca das manifestações

Conforme consta do item 4.3.2, acatou-se a sugestão de margem de lucro apresentada pela AIA, para fins de reconstrução do preço de exportação. Dessa forma, a margem de lucro da **trading** relacionada Vega foi estimada a partir das demonstrações financeiras da **trading company** Sicagen India Ltd.

Considerou-se, nesse sentido, que a margem de lucro da Sicagen corresponde à melhor informação disponível para fins de reconstrução do preço de exportação da AIA, na medida em que atua na comercialização de aço, além de possuir presença global e possuir demonstrações financeiras auditadas e publicadas.

Ressalte-se, quanto aos argumentos da Magotteaux de que a empresa Sicagen atuaria em diversos setores além de aço e construção, que, para fins de determinação preliminar, utilizou-se a margem de lucro da **trading** LiFung, sediada em Hong Kong, cujas áreas de atuação se referem a mercados distintos daqueles atendidos pela Vega. Nesse sentido, diante da impossibilidade de identificar uma **trading company** com sede nos EAU, que pudesse dar indicação de margem de lucro auferida naquele país e da ausência de sugestões comparáveis àquela apresentada pela AIA, decidiu-se que **trading company** sediada na Índia com atuação no mercado siderúrgico corresponde a opção mais adequada do que aquela utilizada para fins de determinação preliminar.

Quanto ao cálculo da margem de lucro da Sicagen, conforme item 4.3.2, os dados apresentados pela AIA foram ajustados, a partir dos demonstrativos auditados publicados pela Sicagen. Foram desconsiderados, para tanto, os dados extraídos diretamente dos balancetes trimestrais não auditados divulgados pela empresa e utilizados pela AIA.

Quanto à construção do valor normal da AIA, conforme consta do item 4.3.1, a margem de lucro utilizada foi calculada a partir das vendas de corpos moedores **lato sensu** (incluindo corpos moedores com medidas distintas daquelas definidas no escopo da investigação) no mercado doméstico indiano. Apurou-se a margem de lucro do período de janeiro a dezembro de 2016 a partir da comparação do preço líquido da venda no mercado doméstico indiano com o custo total de fabricação desses corpos moedores **lato sensu**. Deferiu-se, portanto, o pedido da AIA para que não se utilizassem os dados referentes às vendas de peças fundidas (**castings**). Não foi acatado, no entanto, o pedido para que a margem de lucro levasse em consideração o mercado em que o produto é vendido.

A esse respeito, cumpre ressaltar que a margem de lucro foi aferida nos termos do inciso I, § 15, art. 14, do Decreto nº 8.058, de 2013, o qual prevê que, na impossibilidade de se apurar o lucro a partir dos dados efetivos de vendas do produto similar pelo produtor/exportador investigado, este corresponderá à quantia efetivamente despendida e auferida pela empresa investigada, relativa à produção e à venda de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país exportador. O dispositivo legal em questão reflete o contido no art. 2.2.2(i) do Acordo Antidumping.

Ressalte-se o entendimento de que ao se buscar a categoria geral do produto, não há que se falar em diferenças relativas a mercado e, tampouco, distinção entre clientes. Dessa forma, a distinção entre corpos moedores e peças fundidas (**casting**) justifica-se pelas diferenças referentes ao próprio produto. Por outro lado, em se tratando de corpos moedores, a despeito de serem vendidos para diferentes clientes, permanecem integrando a categoria geral de produto considerada.

Quanto às informações fornecidas pela AIA após a verificação **in loco**, a empresa teve ampla oportunidade de fornecer informações antes da verificação, bem como ao início do procedimento, por ocasião da apresentação das pequenas correções. Eventuais correções que alterem dados verificados não são consideradas, justamente pela impossibilidade de nova validação, que pressuporia uma nova verificação **in loco**.

Nesse sentido, quanto à classificação das despesas operacionais da empresa, durante a verificação **in loco** a empresa foi informada da necessidade da conciliação entre os dados dos balancetes contábeis e os demonstrativos auditados. No entanto, não foi possível identificar os ajustes necessários à referida conciliação. Diante disso, buscou-se, para fins de cálculo das despesas em questão, utilizar os dados dos demonstrativos da empresa, desconsiderando as classificações de contas dos balancetes que não refletiam os dados auditados. Maior detalhamento acerca dos cálculos das despesas operacionais da Vega encontra-se no item 4.3.2, relativo ao preço de exportação para fins de determinação final.

Com relação ao seguro interno, os esclarecimentos prestados pela empresa durante a verificação e reiterados em sua manifestação foram considerados para fins do cálculo do preço de exportação, de modo que foram realizados ajustes a fim de que o seguro interno não fosse considerado em duplicidade.

Já o seguro internacional, atribuído às operações de exportação Vega, foi considerado para fins do cálculo do preço de exportação da forma como fora reportado pela empresa e validado por meio da verificação **in loco**. Conforme consta do Relatório de Verificação **in loco**, a equipe verificadora identificou cláusulas especiais, nos contratos de seguro apresentados pela empresa, que estendiam a cobertura do seguro internacional às operações FOB e CFR. Dessa forma, questionada a respeito da aparente inconsistência, a empresa afirmou que as despesas com seguro deveriam ser mantidas nos dados reportados. O pedido de exclusão da referida despesa para as operações sob a condição FOB contradiz, portanto, os resultados da verificação **in loco** e não foi acatado.

Por fim, quanto ao frete internacional, a correção solicitada pela empresa faz referência a equívoco identificado durante a verificação **in loco**, conforme explicações constantes do próprio Relatório de Verificação. Portanto, os dados de frete utilizados para fins do cálculo do preço de exportação refletem a referida correção.

Com relação aos ajustes solicitados pela AIA para neutralizar o efeito dos subsídios recebidos, esclarece-se que, de acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto investigado, é o valor recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, com os descontos cabíveis. Não há mérito no pedido de que sejam somados ao preço de exportação valores referentes a contribuições governamentais decorrentes do esforço de exportação. As disposições multilaterais referentes à vedação da imposição simultânea de direitos antidumping e medidas compensatórias para compensar a mesma situação de subsídios à exportação relacionam-se com a aplicação da medida de defesa comercial, não encontrando relação com a aferição da margem de dumping.

4.3.6 Das manifestações finais acerca do dumping

Em 26 de março de 2018, a AIA apresentou sua manifestação final, por meio da qual destacou elementos que deveriam ter sido considerados para fins de justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

Inicialmente, a empresa afirmou que seus argumentos apresentados previamente teriam sido mal compreendidos, razão pela qual, não teriam sido abordados na Nota Técnica, por meio da qual se tornaram públicos os fatos essenciais sob julgamento. Segundo a AIA, no âmbito da construção do valor normal e, mais especificamente, no cálculo da margem de lucro, seu pleito se referiria a um ajuste nos preços, diante da existência de discrepância em termos de mercado, clientes, produtos e quantidade comercializada.

Nesse sentido, tendo em vista que as exportações do produto objeto da investigação ocorreriam sempre em grandes lotes e para poucos clientes, seria necessário que a autoridade efetuasse análise dos dados de vendas com vista a uma justa comparação entre o que foi comercializado no mercado doméstico indiano e o que foi exportado para o Brasil. Assim, não haveria equívoco em considerar todos os produtos vendidos no mercado indiano de forma **lato sensu**, mas o problema residiria na utilização de margem de lucro **lato sensu** para comparar com os produtos que teriam sido exportados para o Brasil sem o devido ajuste para nivelar os tipos de produtos, os tamanhos dos lotes médios de pedidos, o mercado ou os clientes.

A AIA ressaltou que esse teria sido seu argumento desde o início e reproduziu então trecho de sua resposta ao questionário do produtor/exportador:

"A level of trade adjustment is necessary to compare GM Balls that are destined to the mining and cement business. Sales to mining business are made in large quantities and for very few players in the world, therefore, it is a much more competitive business and profit margins are not comparable to sales to cement business which are done in low quantities and to various cement plants. To be able to compare each type of GM Ball to each segment, the profit margin therefore must be adjusted.

[confidencial]."

A empresa reiterou entendimento de que seu argumento não teria sido endereçado na Nota Técnica e passou então a esmiuçar todos os elementos que afetariam preços e as diferentes formas de ajustes possíveis. Antes disso, a AIA ressaltou que tanto o art. 22, § 2º, do Decreto nº 8.058, de 2013, quanto o Art. 2.4 do ADA apontariam a necessidade e obrigação de se realizarem ajustes nos preços quando comprovado que existiriam fatores que afetariam a precificação e a comparabilidade entre o preço de exportação e o valor normal. A realização de ajustes não seria uma liberalidade da autoridade investigadora, mas um dever imposto pela legislação.

A AIA indicou os seguintes fatores como elementos que afetariam a comparabilidade de preços: quantidades, características físicas dos produtos, tipo de clientes e canal de vendas. Segundo a empresa, seria relevante considerar os tamanhos dos lotes de produto destinados ao Brasil. Além disso, os corpos moedores exportados pela AIA teriam maior concentração de cromo e deteriam preços e custos específicos. Por fim, os clientes brasileiros seriam poucos, deteriam contratos de longa duração, comprariam em grandes quantidades e atuariam em mercado específico, muito competitivo de "comoditizado". As características listadas corresponderiam àquelas observadas no mercado de mineração e resultariam, nos termos do art. 22, § 2º, do Decreto 8.058, de 2013, e do Art. 2.4 do ADA, na necessidade de ajustes para fins de justa comparação.

A AIA ressaltou, ainda a esse respeito, que produtos idênticos vendidos para diferentes mercados poderiam apresentar variação de preço na ordem de *[confidencial]*%. Por esse motivo solicitou que fosse realizado ajuste tendo em vista os fatores que causam diferenças em preços quando da apuração da margem de dumping. A melhor maneira de realizar o referido ajuste seria adotar-se margem de lucro adequada, ou seja, utilizar, para fins de construção do valor normal, a margem de lucro aferida nas vendas domésticas para o mercado de mineração. A empresa destacou que o ajuste pleiteado não seria no cálculo do valor normal em si, mas no momento da apuração da margem de dumping.

A AIA apresentou então alternativas para a hipótese de que não seja acatado pedido de ajuste a partir do mercado de destinação (mineração ou cimento). Primeiramente, a empresa sugeriu a realização de ajuste com base da quantidade vendida, tendo em vista que produtos vendidos em maiores quantidades, como seria o caso dos corpos moedores direcionados ao mercado de mineração, possuiriam preços significativamente menores do que os produtos vendidos em lotes pequenos, devido a economias de escala.

O ajuste por quantidade se daria a partir da utilização da margem de lucro de *[confidencial]*%, aferida nas vendas de outros corpos moedores para o mercado indiano em lotes de 20 a 50 toneladas, uma vez que 99,9% das exportações da AIA ocorriam em lotes desses tamanhos. Alternativamente, aplicar-se-ia fator redutor do valor normal calculado com a margem de lucro **lato sensu** de *[confidencial]*%, que seria equivalente à média do preço de venda desse lote com a média dos preços em geral: *[confidencial]*.

A segunda alternativa apresentada pela AIA corresponde a ajuste a partir das características físicas do produto. Inicialmente, a empresa ressaltou que o percentual de cromo seria a principal característica, no que se refere à comparabilidade de preços. Nesse sentido, a AIA afirmou que, no mercado indiano, seriam vendidos produtos com intervalo de cromo entre 10% a 32%, que poderia ser dividido em três faixas: de 10% a 17,6%, de 17,6% a 22% e de 28% a 32%.

Os produtos relativos à primeira faixa seriam muito diferentes dos produtos investigados e corresponderiam a corpos moedores de baixo cromo. Já os produtos situados na faixa de 17,6% a 22% apresentariam percentual de cromo similar à dos produtos do CODIP A1. Por fim, os produtos com percentual de 28% a 32%, ainda que fossem comparáveis aos produtos classificados no CODIP A3, teriam sido comercializados em volumes negligenciáveis durante o período de investigação de dumping. Diante do exposto, sugeriu-se a utilização da margem de lucro de *[confidencial]*%, aferida na comercialização dos produtos enquadrados na segunda faixa.

A AIA apresentou ainda, como alternativa, a utilização conjunta de quantidade e tipo de produto. Nesse cenário, verificando que ambos os fatores teriam impactado os preços, para se nivelar o valor normal com as exportações brasileiras sugeriu-se a adoção de uma lucratividade de *[confidencial]*% ou um ajuste de *[confidencial]*% a menor a ser multiplicado no Valor Normal (resultado da diferença entre o preço médio de vendas domésticas do lote comparável e o preço médio total: *[confidencial]*).

Por fim, como última alternativa ao ajuste a ser realizado para fins de justa comparação, a AIA apontou o canal de vendas e o tipo de cliente. Haveria, segundo a empresa, dois tipos de clientes bastante diferenciados, cimenteiras e mineradoras, não existindo sobreposição entre eles, o que implicaria em clara diferenciação de preços. A empresa apresentou, a esse respeito, lista de seus clientes do mercado interno indiano com respectivo valor e quantidade, relativos às vendas de corpos moedores realizados durante o período de investigação.

Nesse sentido, para se alcançar uma justa comparação observando a diferença entre os mercados e tendo conhecimento que para o Brasil somente teria havido exportações para o mercado de mineração, poder-se-ia utilizar a mesma lucratividade nas vendas domésticas para o mercado de mineração, ou seja

[confidencial]% ou então um ajuste de *[confidencial]*% a menor a ser multiplicado no Valor Normal (resultado da diferença entre o preço médio de vendas domésticas do lote comparável e o preço médio total: *[confidencial]*).

A AIA afirmou ter fornecido todas as suas vendas no período investigado, para todos os mercados, de todos os produtos, já na ocasião das informações complementares à resposta do questionário do produtor/exportador. Dessa forma, estariam disponíveis todos os elementos necessários para que se pudesse de fato fazer os ajustes necessários para realizar a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação. De toda forma, ressaltou que, caso fosse necessária alguma informação que a AIA não tivesse fornecido, a empresa deveria ter sido comunicada tempestivamente, conforme disposto no art. 22, § 1º, do Decreto 8.058, de 2013, e Art. 2.4 ADA.

Por todo o exposto, a AIA destacou que a metodologia adotada em sede de Nota Técnica estaria em desacordo com os deveres impostos às autoridades investigadoras pelas normas da OMC, uma vez que não incluiria ajustes referentes aos fatores que afetariam a comparação de preços. Diante disso, a empresa solicitou que fossem efetuados os ajustes necessários de maneira a assegurar uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

A AIA apresentou considerações acerca de aspectos específicos relativos ao cálculo da margem de dumping detalhado na Nota Técnica. Inicialmente, com relação ao valor normal, a empresa abordou argumentos similares ao da justa comparação já exposto acima.

A empresa ressaltou a previsão do art. 14, § 15, I e III do Decreto nº 8.058, de 2013, bem como do Art. 2.2.2 do ADA, referente à possibilidade de se apurar montantes de despesas gerais e administrativas, de comercialização, financeiras e margem de lucro, com base em dados relativos a "produtos da mesma categoria geral". A esse respeito, a AIA reiterou entendimento de que a interpretação da expressão "mesma categoria geral de produtos" deve se dar da maneira mais restrita possível, conforme jurisprudência da OMC (DS122, **Thailand, H-Beams**). Ao se utilizar os corpos moedores **lato sensu**, ter-se-ia, por outro lado, aplicado metodologia ampla, abrangente e não restritiva.

Ainda a esse respeito, a AIA afirmou que o produto objeto da investigação teria sido estritamente definido pela indústria doméstica, de modo que, ao se considerar, para fins de construção do valor normal, corpos moedores **lato sensu**, estar-se-ia incluindo na análise produtos significativamente diferentes do produto investigado, com conteúdo de cromo que abrangeria uma faixa de 1,5% a 32% e diâmetros que variariam entre 12,5mm e 110mm.

Diante do exposto, a empresa solicitou que, visando a alcançar os preceitos do Órgão de Solução de Controvérsias, fosse selecionada uma categoria de produtos mais similar ao produto investigado. Nesse sentido, seriam considerados os produtos de percentuais de cromo incluídos no escopo da investigação: *[confidencial]*. Uma vez utilizados para o cálculo da margem de lucro somente as vendas de produtos com conteúdo de cromo comparável aos produtos exportados para o Brasil, esta alcançaria *[confidencial]*%.

A AIA solicitou ajuste relativo ao tratamento do custo de embalagem, para fins de cálculo da margem de lucro. Segundo a empresa, na planilha em que se efetuou o cálculo da margem de lucro, não estariam sendo deduzidos os custos relativos a embalagem por tipo de produto e tampouco o custo de produção incluiria custo de embalagem. Porém, para o cálculo do preço de exportações, os custos de embalagem estariam sendo deduzidos, o que geraria uma pequena distorção entre o valor normal construído e o preço de exportação.

Sendo assim, a AIA solicitou ajuste da metodologia de cálculo de forma a não se deduzir os custos de embalagem no cálculo do preço de exportação. Alternativamente solicitou-se que sejam deduzidos os custos de embalagem das operações de venda no mercado interno, para fins de cálculo da margem de lucro. Ao se desconsiderar o custo de embalagem do cálculo das despesas de exportação o valor unitário a ser deduzido do preço de exportação seria de USD *[confidencial]*, ao invés do valor de USD *[confidencial]*.

Com relação às despesas gerais e administrativas utilizadas na construção do valor normal, a empresa ressaltou a reclassificação dos balancetes empreendida e, mais especificamente, a desconsideração das seguintes contas contábeis: *[confidencial]*.

Segundo a AIA, o conteúdo de tais contas contábeis teria sido explicado durante a verificação **in loco** e todos os esclarecimentos teriam sido aceitos. Ademais, não constaria do relatório menção à desconsideração de tais informações. Ainda a esse respeito, a empresa afirmou constar dos documentos de fatura de venda verificada lançamento em uma das contas desconsideradas, o que provaria que tais despesas estariam diretamente relacionadas às vendas do produto investigado e, portanto, deveriam ser consideradas na construção do valor normal. Adicionalmente, a empresa apresentou lista de lançamentos contábeis que comprovariam que grande parte das contas em questão estaria atrelada a exportações para a Vega.

A AIA afirmou que a classificação contábil para a confecção de balanços seria bastante diferente daquilo que uma investigação antidumping costuma solicitar. Nesse sentido, uma empresa poderia classificar todas suas despesas em contas contábeis que uma autoridade investigadora costuma não analisar e argumentar que estas não poderiam ser utilizadas.

Ressaltou-se então o argumento no sentido de reclassificação das contas a fim de que refletissem os demonstrativos auditados. Segundo a AIA, suas contas não seriam classificadas em despesas gerais e administrativas. Dessa forma, indicou que, a fim de ser coerente com a lógica do adotada pela autoridade investigadora de se utilizar a classificação contábil usual da empresa, utilizada na apresentação de seus demonstrativos, as despesas gerais e administrativas da AIA deveriam ser zero.

Diante disso, a AIA afirmou que o argumento não seria coerente e destacou que, durante a verificação **in loco**, teria sido dedicado bastante tempo para o detalhamento da classificação de todas as despesas para que não restassem dúvidas, uma vez que a classificação contábil na Índia não segue os padrões clássicos da agregação em despesas gerais, administrativas, vendas e financeiras.

Passou-se então às considerações acerca do preço de exportação. A AIA afirmou que, para fins do cálculo das despesas gerais e administrativas da Vega, não teriam sido excluídas algumas despesas que comprovadamente não estariam relacionadas com o produto objeto da investigação. A esse respeito, a empresa mencionou trecho do relatório de verificação **in loco**, que indicaria as referidas despesas.

A AIA apontou a despesa intitulada "**Product Development**", que apareceria no balanço auditado da Vega. Esclarecimentos acerca dessa despesa teriam sido apresentadas durante a verificação **in loco** e restaria comprovado tratar-se de despesa relacionada com o desenvolvimento de moldes de outros produtos (**casting**).

Ademais, a AIA solicitou exclusão dos valores contabilizados na conta "**[confidencial]**", uma vez que todas as vendas ao Brasil seriam feitas em dólares e recebido em dólares e, portanto, não haveria variação cambial nas exportações do produto objeto da investigação pela **trading** Vega. Ademais, essas despesas teriam natureza financeira e não deveriam ser deduzidas para fins de reconstrução do preço de exportação.

Em sua manifestação final, protocolada em 26 de março de 2018, a Magotteaux afirmou que a solicitação da AIA pelo cálculo de uma margem de lucro a depender do mercado de destino dos corpos moedores dentro do mercado doméstico (minerador ou cimenteiro) não estaria lastreada em nenhuma característica do produto. Para a peticionária, "a AIA [confundiria] os conceitos de categoria geral de produtos com supostas e alegadas características do mercado".

A empresa afirmou ainda que seria acertada a posição adotada na investigação de não excluir os efeitos de subsídios à exportação para fins de cálculo de margem de dumping, uma vez que a vedação da imposição simultânea de direitos antidumping e medidas compensatórias para compensar a mesma situação de subsídios à exportação relacionam-se com a aplicação da medida de defesa comercial, não encontrando relação com a aferição da margem de dumping.

Por outro lado, a Magotteaux reiterou sua manifestação quanto à divergência dos números auditados apresentados nos Demonstrativos da empresa Sicagen, utilizada como parâmetro para a reconstrução do preço de exportação da AIA. A peticionária afirmou que "dependendo de se considerar renda operacional ou receita de vendas, o número é diverso".

A peticionária reafirmou sua discordância na utilização da Sicagen como parâmetro para reconstrução do preço de exportação em razão de a **trading company** atuar em setor diverso ao da produtora indiana. Além disso, apontou que a Sicagen atuaria na Índia e não no país em que está localizada a **trading company** relacionada da AIA.

4.3.7 Dos comentários acerca das manifestações

A AIA afirmou que seus argumentos acerca da solicitação de ajustes de nível de comércio teriam sido mal compreendidos, razão pela qual não teriam sido abordados na Nota Técnica. A esse respeito, cumpre, inicialmente, ressaltar que a Nota Técnica considerou os elementos de prova apresentados até o encerramento da fase probatória, 29 de janeiro de 2018, e as manifestações apresentadas até o fim da fase de manifestações, 19 de fevereiro de 2018.

No entanto, conforme esclarecimento constante da própria Nota Técnica, as manifestações protocoladas pelas partes interessadas até o dia 18 de outubro de 2017 foram abordadas e respondidas no Parecer DECOM nº 36, de 2017, no âmbito da determinação preliminar da investigação e, por razões de economia processual, não foram novamente transcritas.

Nesse sentido, ressalte-se que o trecho de manifestação mencionado pela AIA, que corroboraria a alegação de que seu argumento não teria sido devidamente considerado, consiste, na verdade, em resposta a item específico do questionário do produtor/exportador. A apresentação do questionário ocorreu em 15 de setembro de 2017, de forma que as alegações ali expostas foram objeto da análise constante do Parecer de Determinação Preliminar.

Conforme manifestações devidamente reproduzidas no Parecer de Determinação Preliminar, a AIA solicitou que, ante a ausência de vendas do produto similar no mercado doméstico, o valor normal fosse determinado com base em exportações para terceiros países. Nesse sentido, a empresa forneceu os dados relativos às suas exportações do produto similar para terceiros países e, ao descrever uma das colunas do Apêndice em que foram reportados tais dados, enunciou o pedido de ajuste de nível de comércio, conforme trecho citado em sua manifestação.

No entanto, conforme o posicionamento exposto e detalhado no referido documento, considerou-se temerária a opção pela apuração do valor normal com base nas exportações da AIA para terceiros países, haja vista a probabilidade de que o produtor indiano exporte para terceiros países também a preços de dumping.

Dessa forma, a empresa foi informada de que o valor normal seria apurado com base no valor construído, nos termos do inciso II do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, de modo que os dados relativos a exportações para terceiros países foram desconsiderados. Não pode, portanto, a empresa exigir que conste da Nota Técnica resposta específica a item constante da resposta ao questionário do produtor/exportador e, mais especificamente, de Apêndice que sequer fora considerado para fins de apuração do valor normal.

Isso não obstante, cabe avaliar se, ao longo da investigação e nas diversas oportunidades de protocolo de manifestações, a AIA desenvolveu seu argumento e apresentou metodologias do ajuste pretendido. Quanto a isso, ainda em resposta ao questionário do produtor/exportador, a empresa apresentou anexo intitulado "**Referral Letter Profit Margin Memo**", por meio do qual detalhou seus argumentos acerca das alternativas a serem avaliadas para fins de apuração do valor normal. Os referidos argumentos foram apresentados e respondidos nos itens relativos às manifestações acerca do dumping, constantes do Parecer de Determinação Preliminar.

Não há qualquer menção a ajuste de nível de comércio no anexo em questão. Tampouco há menção a tal ajuste nos itens relativos às manifestações e aos comentários constantes do Parecer de Determinação Preliminar. Cumpre ressaltar que a AIA teve a oportunidade de se manifestar diversas vezes após a divulgação da determinação preliminar da investigação e de fato o fez. No entanto, em nenhum momento, afirmou que seus argumentos teriam sido mal interpretados ou não teriam sido considerados.

Cabe deixar registrada a tergiversação empreendida pela empresa exportadora. A única manifestação da AIA sobre ajuste de nível de comércio se referia aos dados de exportação para terceiros países, dados que, de acordo com o Parecer de Determinação Preliminar, não seriam utilizados para o cálculo da margem de dumping. Poder-se-ia argumentar que, apesar de a manifestação estar localizada em parte desconsiderada da análise, seus argumentos poderiam se aplicar aos dados de venda de outros produtos no mercado doméstico indiano.

Pois bem. Ainda que esta autoridade julgasse poder analisar um pedido por extensão, ferindo o princípio da vedação de julgamento **extra petita**, e viesse a analisar o referido pedido de ajuste de nível de comércio às vendas dos outros produtos no mercado indiano, a resposta ainda seria denegatória.

O "ajuste de nível de comércio" solicitado pela empresa correspondia a um ajuste da margem de lucro a ser calculada para as operações dos outros produtos vendidos no mercado doméstico indiano. Não se tratava, como faz crer a empresa em manifestação final, de um ajuste nos preços dos produtos em função das diferenças de quantidades, características físicas dos produtos e tipo de clientes e canal de vendas. As diferenças apontadas fundamentavam o argumento da empresa para se considerarem apenas as vendas para o mercado de mineração na apuração da margem de lucro. A empresa destacou nas diversas oportunidades que teve de se pronunciar, nos autos, nas audiências **ex parte**, na audiência

para as partes interessadas e em verificação **in loco**, que se deveriam utilizar os dados apenas do mercado de mineração, e não que deveriam ser realizados ajustes nos preços dos produtos em função das diferenças de quantidade comercializadas ou nível de cromo dos diferentes tipos de produto, por exemplo.

Caso esse fosse o argumento da empresa, ela teria falhado enormemente em demonstrar que clientes do mercado de mineração e cimenteiro compram em quantidades diferentes ou produtos diferentes. A empresa possui clientes em ambos os mercados que adquirem lotes com grandes quantidades, lotes de baixa quantidade, produtos com percentuais de cromo os mais diversos possível, com diâmetros também diferentes. Não foi realizada nenhuma tentativa pela empresa de demonstrar, com base nos seus dados de venda do mercado indiano, a necessidade de ajustes de nível de comércio em razão desses elementos que, em manifestação final a empresa afirma ter feito durante todo o curso do processo: quantidades, características físicas dos produtos e tipo de clientes e canal de vendas.

A empresa empreendeu grandes esforços para demonstrar uma única peça fundamental de seu argumento: as dinâmicas do mercado de mineração e cimenteiro seriam tão diferentes que demandariam a utilização exclusiva dos dados de vendas para o mercado de mineração, quando da apuração da margem de lucro a ser utilizada na construção do valor normal.

Sobre o tema específico de margem de lucro utilizada para fins de construção do valor normal, a AIA apresentou manifestação em 23 de janeiro de 2018. Os argumentos apresentados encontram-se refletidos e respondidos na Nota Técnica, nos itens relativos ao dumping para fins de determinação final. Ainda que haja menção à justa comparação, o pedido principal da AIA sempre foi a diferenciação de mercados para fins de aferição da margem de lucro no cálculo do valor normal.

Por todo o exposto, entende-se que as alternativas de ajuste de nível de comércio apresentadas, distintas daquela relativa à margem de lucro diferenciada por mercados, consistem em elementos novos e, portanto, intempestivos, tendo em vista que a fase probatória e a fase de manifestações sobre elementos de prova encerraram-se antes da confecção da Nota Técnica.

Ainda assim, cumpre esclarecer que o conceito de justa comparação visa a equalizar eventuais diferenças identificadas entre a comercialização do produto similar no mercado interno do país investigado e as suas exportações do produto objeto da investigação. No caso em questão, não há vendas do produto similar no mercado interno indiano. Dessa forma, no que tange ao valor normal construído, aplicou-se o disposto no Art. 2.2.2 do ADA e aferiu-se a margem de lucro com base em dados relativos a produtos da mesma categoria geral. O fato de a AIA ter reportado a totalidade de suas vendas de outros produtos no mercado interno indiano viabilizou o cálculo dessa margem de lucro, tendo sido considerados aspectos como a diferenciação entre corpos moedores e produtos distintos como **casting**.

A hipótese de utilização do valor normal construído visa a auferir uma **proxy** àquilo que seria o preço de comercialização do produto similar no mercado interno do país produtor/exportador. Nesse sentido, o conceito de valor normal construído prevê a utilização de despesas e margem médias, justamente, devido à ausência de vendas do produto similar no mercado interno do país investigado.

Nesse sentido já se manifestou o Painel da OMC no caso **EC - Tube or Pipe Fittings**:

"The comparison of normal value and export price of identical types make by definition a claim under Article 2.4 for physical differences unfounded. A claim to make an adjustment for physical differences to the profit used for constructing normal value runs counter to the logic implicit in Article 2.2.2 which requires the profit to be based on a data for a range of products. There is no logical basis on which an adjustment could be made to provide for different profit levels for the various product types".

Não há, portanto, imposição legal atinente a ajustes de nível de comércio entre produtos investigados e outros produtos vendidos pela empresa, o que contradiz argumento da AIA de violação às regras multilaterais e pátrias aplicáveis ao caso em questão. A esse respeito, cumpre esclarecer que, não necessariamente, a política para os outros produtos se replicaria para o produto objeto da investigação.

Ainda a esse respeito, cumpre ressaltar que aspectos como, tipos de produto, que afetariam justa comparação, são considerados no cálculo do valor normal construído, porém não da forma como alega a empresa. Os preços são, de fato, construídos a partir do custo por CODIP, a fim de viabilizar a comparação com o preço de exportação por tipo de produto. No entanto, eventuais ajustes relacionados a quantidade ou tipo de cliente restam inviabilizados justamente pela ausência de vendas do produto similar e pelo fato de que o valor normal é apurado a partir do custo de fabricação reportado pela empresa.

Ressalte-se, ainda, que não há qualquer dispositivo que imponha às empresas produtoras/exportadoras a obrigação de reportar dados detalhados de suas vendas de outros produtos, de modo que, na maioria dos casos em que se calcula o valor normal construído sequer seria possível analisar os ajustes pretendidos.

No caso específico da AIA, de posse dos dados relativos à venda de outros produtos no mercado interno indiano, analisaram-se os argumentos levantados pela empresa e, a partir deles, desconsiderou as vendas de peças fundidas (**casting**) na apuração da margem de lucro. No entanto, conforme esclarecimentos constantes da Nota Técnica, o pedido para que a margem de lucro levasse em consideração o mercado em que o produto é vendido não foi acatado. Naquela ocasião, ressaltou-se entendimento de que ao se buscar a categoria geral do produto, não há que se falar em diferenças relativas a mercado e, tampouco, distinção entre clientes. Reitera-se o referido entendimento para fins de determinação final.

A AIA mencionou trecho de jurisprudência da OMC, que indicaria que, para fins de cálculo da margem de lucro do valor normal construído, dever-se-ia buscar a categoria mais restrita de produtos. O trecho citado foi retirado de relatório do Órgão de Solução de Controvérsias (DS122, **Thailand, H-Beams**) e não contradiz o posicionamento adotado na Nota Técnica. O trecho citado pela empresa foi:

(...). Again this confirms that the intention of these provisions is to obtain results that approximate as closely as possible the price of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country.

VII.148 This context indicates to us that the use under subparagraph (i) of a narrower rather than a broader 'same general category of products' certainly is permitted. Indeed, the narrower the category, the fewer products other than the like product will be included in the category, and this would seem to be fully consistent with the goal of obtaining results that approximate as closely as possible the price of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country."

Vale, no entanto, reproduzir o parágrafo completo do referido trecho:

We do find a certain amount of guidance in other provisions of Article 2.2.2, in particular its chapeau and its overall structure, however. In particular, we note that, in general, Article 2.2 and Article 2.2.2 concern the establishment of an appropriate proxy for the price "of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country" when that price cannot be used. As such, as the drafting of the provisions makes clear, the preferred methodology which is set forth in the chapeau is to use actual data of the exporter or producer under investigation for the like product. Where this is not possible, subparagraphs (i) and (ii) respectively provide for the database to be broadened, either as to the product (i.e., the same general category of products produced by the producer or exporter in question) or as to the producer (i.e., other producers or exporters subject to investigation in respect of the like product), but not both. Again this confirms that the intention of these provisions is to obtain results that approximate as closely as possible the price of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country.

This context indicates to us that the use under subparagraph (i) of a narrower rather than a broader "same general category of products" certainly is permitted. Indeed, the narrower the category, the fewer products other than the like product will be included in the category, and this would seem to be fully consistent with the goal of obtaining results that approximate as closely as possible the price of the like product in the ordinary course of trade in the domestic market of the exporting country.

No caso analisado pelo Relatório citado, concluiu-se que, uma vez que o Art. 2.2.2 prevê a utilização de informações relativas à mesma categoria geral de produtos, não há vedação quanto à utilização de categoria mais restrita. Não há que se falar, no entanto, em recomendação de utilização de categoria mais restrita de produtos, como sugere a AIA. Ademais, ao tratar de categoria de produtos, devem ser analisadas as características do produto em si. Justamente, com base nessas características entendeu-se ser possível excluir os dados relativos às peças fundidas (**casting**). Não consistem em características do produto, entretanto, aquelas relativas aos clientes que o adquirem ou ao mercado a que se destinam.

Nesse contexto, buscou-se analisar a solicitação da empresa para que fossem consideradas somente as vendas de produtos cujos percentuais de cromo estejam incluídos no escopo da investigação. Considera-se que a distinção a partir de uma das principais características do produto investigado está em consonância com a legislação e a citada jurisprudência da OMC. No entanto, a margem de lucro aferida, quando considerados somente os corpos moedores de percentuais de cromo entre 17,6% e 32% não coincide com aquela sugerida pela AIA (*[confidencial]*%).

A esse respeito, ressalte-se que, para fins de determinação final, ao invés de calcular a margem de lucro para corpos moedores **lato sensu**, conforme metodologia detalhada na Nota Técnica, acatou-se a solicitação da AIA e passou-se a considerar somente os corpos moedores, cujo percentual de cromo enquadra-se na definição do produto objeto da investigação.

No entanto, diferentemente do pedido da empresa, foram considerados os códigos de produto de *[confidencial]*. Ressalte-se que a própria base de dados de vendas da empresa discrimina, além dos códigos, os intervalos de tolerância de cromo de cada produto e, conforme informações prestadas pela AIA durante a verificação **in loco**, a identificação tanto do produto investigado como do produto similar exportado para terceiros países se deu a partir do intervalo de cromo constante da ficha técnica dos produtos. Com efeito, de acordo com o Relatório de Verificação **in loco** da AIA:

"A fim de separar os mercados de destino entre doméstico, exportações para terceiros e exportações para o Brasil, aplicou-se filtro em coluna do registro de vendas intitulada "país de destino". No entanto, antes de auferir os totais por mercado, a empresa explicou a metodologia aplicada para fins de identificação do produto objeto da investigação e produto similar. A classificação se deu a partir do código de material constante em coluna específica do registro de vendas.

Por meio de consulta à lista de produtos da empresa, foi possível atribuir a cada código de material o percentual de cromo e diâmetro correspondente. Cumpre ressaltar, com relação ao percentual de cromo, que a empresa levou em consideração a faixa de tolerância constante das especificações técnicas de cada código de produto. Após questionamentos da equipe, a empresa esclareceu que, apesar de a maioria dos códigos fazer referência ao que seria a definição comercial do percentual de cromo do produto, há alguns códigos que não o fazem e, além disso, pode haver variação entre a definição comercial do código da AIA e do código utilizado pela Vega. Dessa forma, a empresa afirmou considerar mais acurada a classificação do produto, levando-se em consideração as faixas de tolerância de percentual de cromo do produto."

Diante do exposto, decidiu-se por manter a metodologia utilizada pela empresa também no que tange às vendas de outros corpos moedores no mercado interno indiano e selecionaram-se os produtos, a partir dos intervalos de tolerância do percentual de cromo informados. Feito isso, a margem de lucro utilizada para fins de construção do valor normal passou de *[confidencial]*% para *[confidencial]*%.

Com relação ao pedido da AIA para que fosse desconsiderado o custo de embalagem, quando calculadas as despesas de venda a serem deduzidas do preço de exportação, esclarece-se que não constam dos arquivos recebidos durante a verificação **in loco** a base de dados completa dos custos de fabricação dos outros produtos. Não por omissão da empresa ou da autoridade investigadora, mas devido ao fato de que o objetivo da verificação consiste na validação dos dados relativos ao produto investigado e produto similar, se houver.

Isso não obstante, ressalte-se que, a pedido da empresa, foram recebidos e verificados os dados referentes às vendas no mercado indiano de outros corpos moedores. Ademais, a metodologia de atribuição de custo às operações de vendas citadas fora demonstrada à equipe durante a verificação.

Ocorre que, a partir da referida base de dados de vendas, entende-se que o tratamento dispensado ao custo de embalagem está correto. Isso porque, consta da planilha de vendas coluna intitulada **packing and forwarding**, tendo os valores dela constantes sido deduzidos do valor da venda, para fins de cálculo da margem de lucro. Dessa forma, considera-se que tanto o valor normal construído como o preço de exportação estão líquidos de custo de embalagem, não sendo necessário nenhum ajuste nesse sentido para fins de justa comparação.

Já quanto à solicitação acerca da inclusão de determinadas contas para fins de cálculo das despesas gerais e administrativas que integram o custo de produção total da AIA, cumpre ressaltar que a validação de saldos de contas contábeis não se confunde com a aceitação de sua utilização para determinado propósito.

Com relação, especificamente, às contas relativas a *[confidencial]*, entende-se não ser adequado inclui-las no cálculo do valor normal construído. Ressalte-se que as despesas financeiras e as outras receitas da AIA integram seu custo total, a partir do qual se dá a construção do valor normal. Tendo em

vista que o valor normal visa a refletir o preço que seria praticado em operações de venda do produto similar no mercado indiano, considera-se que *[confidencial]* não devem integrá-lo, uma vez que as referidas operações ocorreriam em moeda local. Portanto, não procede o argumento da AIA de que se deveriam considerar as *[confidencial]* na apuração de uma despesa financeira a ser utilizada na construção do valor normal.

A AIA apresentou lançamentos contábeis relativos a operações de exportações por meio da **trading** Vega, a fim de comprovar a alegação de que as contas em questão estariam relacionadas à comercialização do produto investigado. No entanto, as despesas financeiras e outras despesas integram o valor normal construído, ou seja, o preço estimado para a comercialização do produto similar no mercado interno indiano. Dessa forma, ressalte-se que o fato de haver relação entre certas despesas e receitas com o preço de exportação não implica que elas também devam integrar o custo total, para fins de cálculo do valor normal construído.

Com relação à classificação dos balancetes contábeis da AIA conforme seus demonstrativos financeiros, ressalte-se, inicialmente, que seja na indústria doméstica, seja em empresas produtoras/exportadoras indianas, europeias, estadunidenses ou chinesas, os demonstrativos financeiros auditados correspondem ao principal ponto de partida para fins de checagem das informações contábeis das empresas. Estranho seria se, em cada caso, fossem acatadas classificações de contas contábeis realizadas com a finalidade exclusiva da investigação antidumping. Entende-se que os demonstrativos contábeis consistem justamente em documento oficial da empresa, por meio do qual seus dados são consolidados e apresentados tanto ao público externo como aos agentes que atuam com o objetivo de validá-los.

A AIA afirma que suas contas não seriam classificadas em despesas gerais e administrativas. A empresa demonstra, a esse respeito, desconhecimento acerca de seus próprios demonstrativos financeiros. O propósito de conciliação dos balancetes com os demonstrativos financeiros somente fora considerado, uma vez identificados os valores totalizados das diferentes despesas da empresa. Com efeito, ao contrário do alegado pela empresa, na página 192 do Anexo intitulado "170901 AIA Exhibit 1 4 9 b Audited Report VC", apresentado por ocasião da resposta ao questionário do produtor/exportador, há os valores totais das despesas de vendas e despesas administrativas da AIA.

Com relação às despesas da Vega, foram acatados os pedidos da empresa. Nesse sentido, para fins de cálculo das despesas de vendas, foram desconsideradas as despesas classificadas como **Product Development**, uma vez que restou comprovado, conforme esclarecimento apresentados na verificação **in loco**, tratar-se de despesas relacionadas à confecção de moldes, utilizados somente para a fabricação de outros produtos (**casting**). Ademais, quanto às despesas gerais e administrativas, foram desconsideradas as despesas intituladas "*[confidencial]*", devido a sua natureza financeira. A esse respeito, cumpre ressaltar que despesas similares foram consideradas despesas financeiras, para fins de aferição do custo total da produtora AIA.

Com relação à manifestação da Magotteaux, apoiando as conclusões exaradas na Nota Técnica, sobre o tratamento dado aos subsídios no cálculo da margem de dumping, confirma-se que não há reparo a ser realizado: a vedação da imposição simultânea de direitos antidumping e medidas compensatórias para compensar a mesma situação de subsídios à exportação relaciona-se com a aplicação da medida de defesa comercial, não encontrando relação com a aferição da margem de dumping.

Com relação à manifestação da Magotteaux sobre suposta divergência dos números auditados apresentadas pela Sicagen, deve-se registrar que não há divergência nos dados consultados. Ocorre que um documento registrou a receita operacional (**revenue from operations**) em sua totalidade, enquanto o outro documento apresentou o dado segmentado em duas linhas diferentes, totalizando o valor como "**total income from operations (net)**". Apesar de os documentos registrarem nomes diferentes, o número é idêntico em ambos os documentos.

Apesar de a petição discorde da utilização da Sicagen como parâmetro para reconstrução do preço de exportação, porque a **trading company** atuaria em setor diverso ao da produtora indiana e por não estar localizada no mesmo país da **trading company** relacionada da AIA, ela não apresentou melhor alternativa. A empresa utilizada para fins de determinação preliminar também atuava em setores diferentes da empresa indiana e estava localizada em Hong Kong, país estranho à investigação, não sendo sede da **trading company** tampouco da empresa produtora.

4.4. Da conclusão final a respeito do dumping

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

Outrossim, observou-se que a margem de dumping apurada não se caracterizara como **de minimis**, nos termos do § 1º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

5. DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de corpos moedores. O período de análise deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica. Assim, para efeito da análise relativa à determinação final, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de janeiro de 2012 a dezembro de 2016, dividido da seguinte forma:

- P1 - janeiro a dezembro de 2012;
- P2 - janeiro a dezembro de 2013;
- P3 - janeiro a dezembro de 2014;
- P4 - janeiro a dezembro de 2015; e
- P5 - janeiro a dezembro de 2016.

5.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de corpos moedores importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes ao código 7325.91.00 da NCM, fornecidos pela RFB.

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

No entanto, a partir da descrição detalhada das mercadorias constante dos dados fornecidos pela RFB, verificou-se que estão classificadas no código da NCM acima mencionada importações de corpos moedores, bem como de outros produtos, distintos do produto objeto da investigação. Dessa forma, foram excluídas da análise as importações de produtos que não se enquadram nessa descrição, tais como os corpos moedores cujo diâmetro não constam do pleito da petição, os corpos moedores de baixo cromo, esferas metálicas para ferramentas e para máquinas pneumáticas e cubas gastronômicas.

Em que pese a metodologia adotada, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado correspondia de fato aos corpos moedores analisados. Nesse contexto, para fins do início da investigação, foram consultados os portfólios de produção das empresas produtoras estrangeiras declaradas, e constatou-se que parte das importações correspondia a produtos diferentes daquele objeto de análise, de forma que foram excluídos dos dados apresentados no Parecer de início da investigação em tela.

Em relação especificamente ao Chile, conforme consta da petição de início, 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 estariam contempladas na definição do produto objeto da investigação. Assim, a peticionária apresentou documento comprobatório de que a principal produtora chilena Proacer - Productos Chilenos de Acero Ltda. de fato produziria exclusivamente bolas de baixo cromo e solicitou a exclusão das importações daquele país das importações ocorridas no período analisado.

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

Após o início da investigação, a fim de confirmar os dados obtidos por meio da consulta aos portfólios das empresas das demais origens e da documentação relativa às empresas chilenas, buscou-se informações adicionais acerca do tipo de produto importado pelas empresas brasileiras importadoras de corpos moedores, descritos genericamente nos dados fornecidos pela RFB. Nesse sentido, solicitaram-se informações acerca das especificações dos produtos importados de todas origens, exceto Índia, a todos os importadores identificados por meio dos dados oficiais de importação relativos a NCM mencionada. Ademais, solicitou-se, por meio do questionário do importador, enviado às empresas importadoras do produto objeto da investigação, e à empresa Samarco, informações acerca das especificações dos produtos similares, importados das demais origens, de P1 a P5.

Além das respostas recebidas dos importadores do produto similar, conforme item 1.6.1, a totalidade dos importadores do produto objeto da investigação apresentou resposta ao questionário do importador, tendo, nesse sentido, preenchido Apêndice relativo aos tipos de produto importados de todas as origens, exceto Índia.

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

O resultado da nova depuração ajustou aquele exposto no Parecer DECOM nº 24, de 26 de junho de 2017, que trata do início da investigação em tela, e fora incorporada já à determinação preliminar.

5.1.1. Do volume das importações

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

Importações totais (em número-índice de t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,00	104,30	179,82	149,91	165,27
Subtotal (origem investigada)	100,00	104,30	179,82	149,91	165,27
Bélgica	-	100,00	266,67	-	-
Canadá	-	-	100,00	44,69	-
Chile	100,00	-	-	-	-
China	-	-	-	100,00	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,00	-
Tailândia	-	100,00	487,96	100,29	-
Subtotal (exceto investigada)	100,00	123,22	709,08	198,61	-
Total geral	100,00	105,82	222,51	153,84	151,94

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

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

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

5.1.2. Do valor e do preço das importações

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

Os quadros a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de corpos moedores no período de investigação de dano à indústria doméstica.

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

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,00	79,87	147,00	129,34	110,36
Subtotal (origem investigada)	100,00	79,87	147,00	129,34	110,36
Bélgica	-	100,00	405,25	-	-
Canadá	-	-	100,00	30,71	-

Chile	100,00	-	-	-	-
China	-	-	-	100,00	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,00	-
Tailândia	-	100,00	583,71	108,67	-
Subtotal (exceto investigada)	100,00	113,53	975,49	230,09	-
Total geral	100,00	81,45	185,88	134,07	105,18

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

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

Preço das importações totais (em número-índice de US\$ CIF/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Índia	100,00	76,58	81,75	86,28	66,77
Subtotal (origem investigada)	100,00	76,58	81,75	86,28	66,77
Bélgica	-	100,00	151,97	-	-
Canadá	-	-	100,00	68,71	0,00
Chile	100,00	-	-	-	-
China	-	-	-	100,00	-
Estados Unidos da América	-	-	-	100,00	-
Tailândia	-	100,00	119,62	108,35	-
Subtotal (exceto investigada)	100,00	92,14	137,57	115,85	-
Total geral	100,00	76,97	83,54	87,15	69,22

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

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

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

5.1.3. Das manifestações acerca das importações

Em 7 de novembro de 2017, a AIA apresentou manifestação acerca da análise das importações do produto investigado e do produto similar das demais origens. A empresa ressaltou que todas as plantas produtivas de corpos moedores de alto cromo, com exceção daquelas localizadas na Índia e na China, seriam de propriedade da Magotteaux.

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

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

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

Ainda com relação às importações, a AIA afirmou que a peticionária teria também apresentado comportamento evasivo ao argumentar que o produto originário da Tailândia apresentaria características distintas do produto objeto da investigação. Ademais, o volume importado daquele país representaria mais de 3% do volume total de importações de P5, de modo que o país deveria figurar dentre as origens investigadas.

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

Por todo o exposto, a AIA concluiu que a peticionária não teria apresentado elementos suficientes a fim de comprovar suas alegações acerca das importações originárias do Chile e da Tailândia. Dessa forma, os dados referentes ao Chile deveriam ser corretamente analisados e a Tailândia deveria ser incluída como origem investigada, uma vez que haveria importações deste país em volumes suficientes e não haveria indicação de que ambos os países não praticariam dumping.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que a Tailândia não deveria ter sido excluída como origem investigada. Preliminarmente, a Vale afirmou que em todas as origens identificadas no procedimento, exceto na China e na Índia, haveria empresas produtoras de corpos moedores relacionadas à Magotteaux.

A Vale afirmou que a Tailândia havia sido excluída da investigação, porque, "embora tenha notado que tais produtos foram exportados da Tailândia pela Magotteaux ao Brasil em valores inferiores àqueles exportados da Índia pela AIA, afirmou que não os incluiria no escopo da investigação" em razão da redução das importações dessa origem de P3 para P4, culminando com a cessação das importações em P5.

A Vale afirmou:

"Quanto a este aspecto, vale ressaltar que o volume das importações tailandesas é expressivo e essas importações deveriam, sim, ter sido incluídas, tal como determina o artigo 12, §1º, do Decreto nº 8.058, de 2013, visto que também se afiguram essenciais à correta apuração do 'valor normal'".

A Vale entende que, apesar da queda das importações de origem tailandesa em P5, as importações daquela origem teriam sido significativas entre janeiro de 2013 a dezembro de 2015, chegando a corresponder a aproximadamente 40% das importações em dezembro de 2015.

Ademais, também nos termos da Circular SECEX nº 39, a Vale argumentou que o crescimento das importações originárias da Tailândia teria aumentado, entre janeiro de 2012 a dezembro de 2016, mais significativamente do que as importações originárias da Índia. A Vale continuou afirmando que, mesmo entre janeiro e dezembro de 2016, após a queda abrupta do volume importado da Tailândia, tais importações teriam representado 4,43% das importações totais de tal período, um volume não desprezível, de acordo com o § 2º do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Para a Vale, apesar dos preços das importações tailandesas em 2016 serem comparáveis aos preços das importações originárias da Índia, de janeiro de 2012 a dezembro de 2015 os preços das importações originárias da Tailândia foram significativamente menores do que os preços das importações originárias da Índia. Nesse diapasão, a Vale considerou que seria possível que essas importações tenham ditado os preços no mercado brasileiro para todas as demais origens, e causado a queda de preços em 2016.

Por essas razões, a Vale afirmou que caberia ao DECOM a responsabilidade de analisar indícios de dumping também dessas importações, já que, além de possuírem preços menores do que aqueles exportados pela Índia, teriam sido importadas a volume não desprezível, podendo ter causado dano à indústria doméstica.

Para a Vale, a não inclusão da Tailândia como origem investigada seria conceder tratamento diferenciado entre as importações originárias da Índia e da Tailândia, com o favorecimento do grupo econômico a que pertence a Magotteaux. A Vale arguiu que houve violação dos princípios da isonomia e da impessoalidade ao elegerem-se critérios de avaliação distintos para situações idênticas, como entende ser o caso das importações originárias da Índia e da Tailândia.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale limitou-se a reproduzir os argumentos, por vezes nas exatas palavras utilizadas pela AIA em sua manifestação de 28 de agosto de 2017. Essas manifestações já foram respondidas em sede de Determinação Preliminar, de forma que não serão reproduzidas aqui, mantendo-se a decisão por seus próprios fundamentos. Ademais, em outra seção da manifestação ora comentada, a própria Vale confirma as conclusões expressas no Parecer de Determinação Preliminar, quando *[confidencial]*.

5.1.4. Dos comentários acerca das manifestações

Com relação às manifestações da AIA, observa-se que ela foi protocolizada, coincidentemente, na mesma data em que foi publicada a Circular SECEX nº 59, de 7 de novembro de 2017, de forma que, por uma razão temporal, os argumentos ali levantados não refletem mais os dados de importação como apresentados em determinação preliminar ou final.

Com relação às manifestações da Vale a respeito das importações de origem tailandesa, esclareça-se que a empresa ignora os dados constantes dos autos desde 7 de novembro de 2017, e empreende uma análise com dados incorretos, baseados nas informações do Parecer de Início da investigação, refletidos na Circular SECEX nº 39, 3 de julho de 2017. Conforme já informado no Parecer de Determinação Preliminar, e publicado na Circular SECEX nº 59, de 7 de novembro de 2017, após o início da investigação, decidiu-se notificar todos os importadores de corpos moedores, de todas as origens, para que apresentassem informações sobre a dimensão e percentual de cromo dos produtos importados. Ademais, solicitou-se, por meio de questionário, enviado aos importadores do produto investigado e à empresa Samarco, informações acerca das características dos corpos moedores importados das demais origens, no período de P1 a P5. Por fim, por ocasião da verificação **in loco** na indústria doméstica, buscou-se identificar os tipos de produto por ela importados de todas as origens, exceto Índia, tendo sido, posteriormente, enviado pedido de informações adicionais, a fim de dirimir dúvidas quanto a operações de importação específicas, originárias do Chile.

Com base nas informações coletadas, foi possível realizar nova depuração dos dados de importação, para que refletissem tão somente o produto investigado e o produto similar importado de outras origens. Ressalte-se que grande parte dos importadores dos produtos similares originários de diversas origens, inclusive Chile e a Tailândia, forneceram informações, de forma que foi possível, no caso da Tailândia, retificar os dados utilizados para fins de início da investigação e, no caso do Chile, confirmar a correção dos critérios inicialmente adotados. Dessa forma, após a depuração refinada realizada para fins de determinação preliminar, em P5, não restaram importações do produto similar originárias do Chile e da Tailândia.

A depuração fora inicialmente realizada com base na descrição do produto conforme consta dos dados de importação da RFB, que, por vezes, apresenta descrição genérica, a qual não permite a identificação precisa do produto. Com a resposta dos importadores e com os procedimentos de verificação **in loco**, em que foram destacadas as características investigadas, foi possível concluir que a Tailândia não havia exportado corpos moedores nas medidas investigadas para o Brasil.

Com relação ao Chile, a petição de início já havia trazido elementos para comprovar a inexistência de exportações para o Brasil. Os esforços adicionais de depuração, após o início da investigação, confirmaram a correção dos critérios inicialmente adotados.

Dessa forma, os comentários apresentados pela Vale não encontram lastro nos dados de importação já divulgados no processo. Registre-se que o art. 31, §2º, determina que o volume de importações objeto da investigação ou o volume de importações objeto de dumping, provenientes de determinado país, será considerado insignificante quando inferior a três por cento das importações totais brasileiras do produto objeto da investigação e do produto similar. Não havendo importações da Tailândia e do Chile no período de investigação de dumping, não há razão fática que permita a inclusão desses países na investigação.

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 petionária, 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 equivaile ao mercado brasileiro.

Mercado brasileiro (em número-índice de t)

Período	Vendas internas	Importações - Em análise	Importações - Demais origens	Mercado brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	106,0	104,3	123,2	105,9
P3	97,1	179,8	709,1	144,9
P4	115,3	149,9	198,6	130,0
P5	98,2	165,3	-	118,7

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

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

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

5.3 - Da evolução das importações

5.3.1 - Da participação das importações no mercado brasileiro

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

Participação das importações no mercado brasileiro (em número-índice)

Período	Mercado brasileiro (t)	Participação das importações Investigadas (%)	Participação das importações de outras origens (%)	Participação das importações totais (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	105,9	98,5	116,3	99,9
P3	144,9	124,1	489,3	153,5
P4	130,0	115,3	152,8	118,3
P5	118,7	139,3	-	128,0

Observou-se que a participação das importações objeto da investigação no mercado brasileiro apresentou a seguinte evolução: diminuição de *[confidencial]*p.p. de P1 para P2, aumento de *[confidencial]*p.p. de P2 para P3, diminuição de *[confidencial]*p.p. de P3 para P4; e aumento de *[confidencial]*p.p. de P4 para P5. Considerando todo o período (P1 a P5), a participação de tais importações aumentou *[confidencial]*p.p.

Já a participação das demais importações aumentou *[confidencial]*p.p. de P1 para P2 e *[confidencial]*p.p. de P2 para P3, e diminuiu *[confidencial]*p.p. de P3 para P4, tendo cessado em P5.

5.3.2 - Da relação entre as importações e a produção nacional

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

Importações em análise e produção nacional (em número-índice)

	Produção nacional (t) (A)	Importações em análise (t) (B)	[(B) / (A)] %
P1	100,0	100,0	100
P2	110,3	104,3	94,5
P3	92,2	179,8	194,8
P4	121,7	149,9	123,0
P5	95,7	165,3	172,5

Observou-se que a relação entre as importações objeto da investigação e a produção nacional de corpos moedores diminuiu *[confidencial]* p.p. de P1 para P2, aumentou *[confidencial]* p.p. de P2 para P3, diminuiu *[confidencial]* p.p. de P3 para P4, e aumentou *[confidencial]*p.p. de P4 para P5. Assim, ao considerar-se todo o período, essa relação, que era de *[confidencial]*% em P1, passou a *[confidencial]*% em P5, representando aumento acumulado de *[confidencial]* p.p.

Importante destacar que em P3 observou-se a maior relação entre as importações em análise e a produção nacional. Isso ocorreu de P2 para P3, quando as importações originárias da Índia apresentaram aumento significativo, de 72,4%. Nesse mesmo sentido, em P5, período em que a referida relação apresentou a segunda maior marca, observou-se aumento das importações investigadas e redução significativa da produção nacional, em relação a P4, tendo o mercado brasileiro apresentado retração, no mesmo intervalo.

5.4 Da conclusão a respeito das importações

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

a)em termos absolutos, tendo passado de *[confidencial]* t em P1 para *[confidencial]*t em P5 (aumento de *[confidencial]* t (65,3%), e um crescimento de *[confidencial]*t (10,2%) de P4 para P5;

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

c)em relação à produção nacional, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de [confidencial]p.p. de P1 ([confidencial]%) para P5 ([confidencial]%). Considerando a evolução de P4 para P5, houve um aumento de [confidencial]p.p., sendo que as importações investigadas representavam [confidencial]% da produção nacional em P4 e [confidencial]% em P5.

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

6. DO DANO

De acordo com o disposto no art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, a análise de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações a preços de dumping, no seu efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica. Destaque-se que os indicadores de dano constantes deste documento refletem os resultados dos procedimentos de verificação **in loco** realizados na indústria doméstica.

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

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de corpos moedores similares ao objeto da investigação da empresa Magotteaux Brasil, que foi responsável por 100% da produção nacional brasileira de corpos moedores de janeiro a dezembro de 2016. Dessa forma, os indicadores considerados neste Documento refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção.

Ressalte-se que os dados fornecidos pela indústria doméstica na petição e na resposta ao pedido de informações complementares foram objeto de verificação **in loco** e, não tendo sido constatadas inconsistências nos dados relativos à produção e comercialização do produto similar, replicam-se os dados constantes do Parecer de Início da investigação.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, atualizaram-se os valores correntes 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 Documento.

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados neste documento, com exceção do Retorno sobre Investimentos, da Capacidade de Captar Recursos e do Fluxo de Caixa, são referentes exclusivamente à produção e 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 e confirmado durante verificação **in loco**. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica (em número-índice de t)

	Vendas Totais (t)	Vendas no Mercado Interno (t)	Participação no Total (%)	Vendas no Mercado Externo (t)	Participação no Total (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	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, no entanto, não foram significativas, tendo representado apenas 5% das vendas totais em P5, período em que houve maior participação das exportações nas vendas totais da indústria doméstica de corpos moedores.

As vendas totais da indústria doméstica apresentaram aumento de 5,4% de P1 para P2, e diminuíram 8,8% de P2 para P3. Houve novo aumento no período seguinte, de 18,7% de P3 para P4, seguido de diminuição de 10,4% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de vendas totais da indústria doméstica para o mercado interno apresentou aumento de 2,3%.

6.1.2. Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

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

Participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro (em número-índice)

	Vendas no mercado interno (t)	Mercado brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	106,0	105,9	100,0
P3	97,1	144,9	67,0
P4	115,3	130,0	88,7
P5	98,2	118,7	82,7

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

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

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

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

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

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

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

	Capacidade Instalada Nominal	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção Corpos Moedores (t)	Produção Outros Produtos (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	100,0	102,7	110,3	97,7	100,0
P3	100,0	101,1	92,2	116,0	105,4
P4	100,0	99,8	121,7	107,8	113,5
P5	109,6	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. Ademais, ressalte-se que o grau de ocupação foi calculado a partir da capacidade instalada efetiva.

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

6.1.4. Dos estoques

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

Estoque Final (em número-índice de t)

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

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

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

Ressalte-se que os volumes reportados na coluna "Outras entradas/saídas" referem-se à [confidencial].

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

Relação Estoque Final/Produção (em número-índice)

	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 [confidencial] p.p de P1 para P2, diminuiu [confidencial] p.p de P2 para P3, voltou a aumentar [confidencial] p.p de P3 para P4 e diminuiu [confidencial] p.p de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, a relação estoque final/produção aumentou [confidencial] 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 de início e da resposta ao ofício de informações complementares, confirmadas durante verificação **in loco**, 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 líquida com o produto similar em relação à receita operacional líquida contabilizada pela Magotteaux.

Número de Empregados (em número-índice)

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, quando o número de empregados da linha de produção alcançou seu menor número. Ao se analisarem os extremos da série, o número de empregados ligados à produção diminuiu 7,3% ([confidencial] postos de trabalho).

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

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

Produtividade por Empregado (em número-índice)

	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 de mil R\$ atualizados)

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 considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração e a vendas diminuiu 9,1%.

6.1.6. Do demonstrativo 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 de mil R\$ atualizados)

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

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

6.1.6.2. Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, apresentados na tabela a seguir, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.6.1 e 6.1.1. 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 de R\$ atualizados/t)

	Preço (mercado interno)	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 peticionária.

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. O resultado foi reportado como despesa ou receita correspondente ao produto similar.

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

Demonstração de Resultados (em número-índice de mil R\$ atualizados)

	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 %)

	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 [confidencial] p.p. de P2 para P3, [confidencial] p.p. de P3 para P4 e de [confidencial] p.p. de P4 para P5. Em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu [confidencial] p.p. em relação a P1.

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

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

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

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

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

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

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

DRE - Mercado Interno (em número-índice de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	98,2	105,9	100,0	91,5
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%.

Os resultados operacional, operacional exclusive o resultado financeiro e operacional exclusive o resultado financeiro e as outras despesas operacionais, considerando-se todo o período analisado (P1 a P5), 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 de R\$ atualizados/t)

	P1	P2	P3	P4	P5
I - 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 de R\$ atualizados/t)

	Custo de Produção (R\$ atualizados/t)	Preço de Venda no Mercado Interno (R\$ atualizados/t)	Relação custo/preço (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	92,8	91,5	101,5
P3	100,0	98,2	101,8
P4	112,2	105,9	106,0
P5	121,0	100,0	121,1

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

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

6.1.7.3 Da comparação entre o preço do produto sob análise e similar nacional

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

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

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

Ressalte-se que todas as operações de importação foram realizadas sob o regime especial de **drawback**, de forma que não houve incidência do Imposto de Importação (II), tampouco do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

Com relação às despesas de internação, apurou-se o percentual de [confidencial]%, obtido a partir das respostas dos importadores (Vale e Alço American) ao questionário do importador. O referido percentual foi aplicado sobre o valor CIF total das importações.

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

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

Preço Médio CIF Internado e Subcotação Ponderada (em número-índice)

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	86,6	100,9	146,0	118,9
Imposto de Importação (R\$/t)	-	-	-	-	-
AFRMM (R\$/t)	-	-	-	-	-
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	86,5	100,9	146,0	118,9
CIF Internado (R\$/t)	100,0	86,6	100,9	146,0	118,9
CIF Internado (R\$ corrigidos/t) (A)	100,0	81,4	90,3	124,6	94,0
Preço da Indústria Doméstica (R\$ corrigidos/t)(B)*	100,0	86,4	94,6	105,7	99,1
Subcotação (B-A)	100,0	258,8	242,8	-547,8	275,0

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

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

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

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

6.1.7.4 Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping da origem investigada teria afetado a indústria doméstica. Para isso, examinou-se qual seria o impacto sobre os preços da indústria doméstica caso as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil não tivessem sido realizadas a preços de dumping.

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

Nesse sentido, procedeu-se à comparação entre o valor normal internado no Brasil e o preço da indústria doméstica na condição **ex fabrica**. Para tanto, adicionaram-se ao valor normal **ex fabrica** apurado no item 4.2.1, despesas de venda, relativas aos gastos que seriam incorridos pela empresa para levar o produto até o porto de embarque para o Brasil. Essas despesas foram calculadas com base nas informações prestadas pela AIA em resposta ao questionário do produtor/exportador.

Feito isso, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, a partir dos dados detalhados de importação da RFB para obtenção do valor normal na condição de venda CIF. Ressalte-se que o cálculo do valor normal CIF levou em consideração a quantidade importada de cada um dos CODIPs, conforme os dados de importação da RFB.

Cumpre ressaltar, quanto ao cálculo do valor normal internado, que todas as operações de importação foram realizadas sob o regime especial de **drawback**, de forma que não houve incidência do Imposto de Importação (II), tampouco do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM). Os valores médios das despesas de internação foram obtidos a partir das respostas dos importadores ao questionário, considerando o percentual de *[confidencial]*% aplicado sobre o valor normal somado ao frete e seguro internacional, ambos explicitados na tabela anterior.

Para o preço da indústria doméstica, considerou-se o valor **ex fabrica** (líquido de frete interno, tributos e devoluções) atribuído à cada um dos CODIPs para os quais houve importação do produto objeto da investigação em P5. O referido preço foi então ponderado pela quantidade importada de corpos moedores, conforme os dados de importação da RFB. Ressalte-se que os valores foram convertidos de reais para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio oficial, divulgada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data de cada operação de venda.

A par da comparação efetuada conforme detalhado neste item, constatou-se que, na ausência da prática de dumping, o produto objeto da investigação ingressaria no mercado brasileiro *[confidencial]* abaixo do preço praticado pela indústria doméstica, havendo, ainda nessas condições, subcotação.

Ressalte-se que a subcotação apurada foi inferior à subcotação constatada no atual cenário, que corresponde a *[confidencial]*, o que poderia alterar de modo substancial o impacto do preço do produto investigado sobre o preço da indústria doméstica e a evolução do volume importado.

6.1.8. Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela peticionária na petição de início da investigação, confirmado por meio da verificação **in loco**. Ressalte-se que, tendo em vista a 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 das empresas Magotteaux Brasil.

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

----	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	167,7	218,7	143,7	79,6
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(81,4)	(142,3)	(565,6)	(896,6)
Caixa Líquido das 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 e apresentado na petição de início da investigação e confirmado por meio da verificação **in loco**.

Retorno sobre os Investimentos (em número-índice)

---	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A) (Mil R\$)	100,0	121,6	85,5	90,0	1,1
Ativo Total (B)(Mil R\$)	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	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 de P1 para P5 e de P4 para P5. Em relação ao primeiro período de análise de dano, P1, o volume de vendas diminuiu 1,8%. Já com relação a P4, o volume de vendas diminuiu 14,9%. Por outro lado, o mercado brasileiro aumentou, em P5, 18,7% em relação a P1 e diminuiu 8,7% em relação a P4.

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

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

6.2 Das manifestações acerca do dano

Em manifestação final, a Magotteaux apresentou resumo dos indicadores a respeito da evolução das importações originárias da Índia, para contrapor-se a um entendimento posto nos autos pela AIA de que as importações não teriam apresentado crescimento significativo no período. No mesmo passo, a Magotteaux analisou os preços das importações e o efeito sobre os preços da indústria doméstica para apoiar sua conclusão sobre o impacto das importações em seus indicadores econômico-financeiros.

Nesse sentido, a empresa mencionou o comportamento de seus indicadores ao longo do período analisado, tendo destacado a queda de vendas, produção, grau de ocupação da capacidade instalada, receita líquida, resultado bruto, margem bruta, resultado operacional, margem operacional, empregos vinculados à produção, massa salarial vinculada à produção, além de piora do fluxo de caixa, do retorno sobre investimento e do índice de liquidez da indústria doméstica.

6.3 Dos comentários acerca das manifestações

As conclusões sobre o dano da indústria doméstica estão expressas no item seguinte, e não se afastam das manifestações apresentadas pelas Magotteaux.

6.4 Da conclusão sobre o dano da indústria doméstica

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

a) De P4 para P5, houve queda nas vendas da indústria doméstica destinadas ao mercado interno de *[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 *[confidencial]* 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 *[confidencial]* p.p. de P1 a P5, apesar de ter decrescido *[confidencial]* 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;

h) o resultado operacional verificado em P5 foi 137,1% menor do que o observado em P4. Em P5, o resultado operacional foi 138,1% menor do 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 dano à indústria doméstica no período analisado.

7. DA CAUSALIDADE

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

7.1. Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica

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

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

Enquanto isso, a produção e o volume de venda destinado ao mercado interno 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 [confidencial] 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 [confidencial]/p.p., em um contexto em que mercado brasileiro apresentou redução de 8,7%.

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

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

Além disso, as vendas da indústria doméstica de corpos moedores no mercado interno, em valor (representado pela receita líquida), apresentaram queda de 19,6% de P4 a P5, o que contribuiu para a diminuição de 137,1% do resultado operacional obtido pela indústria doméstica em P5, em relação a P4. Quando considerado todo o período (P1 a P5), a receita líquida de vendas da indústria doméstica decresceu 1,9%, enquanto que o resultado operacional apresentou queda de 138,4%.

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

Constatou-se, portanto, que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica ocorreu concomitantemente à elevação do volume e da participação no mercado das importações objeto da 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 que as importações de corpos moedores a preços de dumping contribuíram significativamente para a ocorrência de dano à indústria doméstica.

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

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

7.2.1. Volume e preço de importação das demais origens

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

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

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

7.2.2. Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação (II) aplicada às importações de corpos moedores pelo Brasil no período de investigação de dano, que se manteve em 18%. Adicionalmente, ocorre que a alíquota do II não foi um elemento relevante na análise das importações. A totalidade das operações de importação foi realizada sob o regime aduaneiro especial de **drawback**, de forma que não houve recolhimento de II durante o período de análise de dano. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao 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 8,7% de P4 para P5. No entanto, de P4 a P5, foi constatado aumento em termos absolutos das importações do produto objeto da investigação e também em relação ao mercado brasileiro. Em P4 as importações em análise representavam [confidencial]% do mercado brasileiro, enquanto em P5 passaram a representar [confidencial]%

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

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

Já de P4 para P5 o mercado brasileiro apresentou redução de 8,7%. A esse respeito, cumpre ressaltar que mesmo com a queda do mercado de P4 para P5, este se manteve em patamar superior a P1. Já a situação da indústria doméstica, se comparados P1 a P5, em função da elevação significativa das importações, se deteriorou significativamente em relação àquele período, tendo sido observada queda no volume de vendas, produção, elevação de estoques, queda do número de empregados e massa salarial e deterioração da lucratividade.

Vale ressaltar a afirmação da petionária de que no final de P4, um dos principais consumidores de corpos moedores ao longo do período, a Samarco, interrompeu temporariamente as compras do produto, tanto no mercado doméstico quanto da exportadora, em virtude do rompimento de bacia de rejeitos em Minas Gerais. Ainda assim, as exportações originárias da Índia cresceram significativamente em volume tanto de forma relativa como de forma absoluta de P4 a P5. A Magotteaux argumentou que o crescimento das importações do produto objeto da investigação, apesar da situação de redução do tamanho absoluto do mercado, apenas reforçaria que a causa de dano à indústria doméstica seriam as importações investigadas.

Nesse contexto, mesmo considerando que a retração de mercado teve efeito sobre o volume vendido da indústria doméstica, deve-se ressaltar que ainda assim se observaria o impacto das importações sobre o volume vendido por ela, na medida em que a queda do mercado foi inferior à queda das vendas da indústria doméstica. A queda das vendas da indústria doméstica é, em parte, atribuível à queda do mercado brasileiro, e em parte decorrente do deslocamento das importações originárias da Índia.

Deve-se ressaltar ainda que, caso as importações tivessem mantido em P5 o percentual de participação de mercado observado em P4, o volume vendido ao Brasil deveria ter se reduzido em [confidencial]t. Entretanto, neste período, se observou aumento das importações investigadas de [confidencial]t, em que pese ter havido uma redução dos preços e da lucratividade da indústria doméstica, na tentativa de contê-las.

Assim, pode-se concluir que a retração do mercado brasileiro, independentemente do motivo que a ocasionou, não foi integralmente responsável pela deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Mesmo porque, de P1 a P5, quando se constata uma expansão do mercado brasileiro, se observa uma deterioração generalizada dos indicadores da indústria doméstica que não pode ser atribuída à diminuição da demanda pelo produto.

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 se constatou durante a investigação, 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 Documento, as vendas destinadas ao mercado externo não foram significativas, tendo representado apenas *[confidencial]*% das vendas totais em P5, período em que houve maior participação das exportações nas vendas totais da indústria doméstica de corpos moedores.

Ademais, dada a capacidade instalada ociosa em P5, não se pode afirmar que o dano evidenciado decorreu de uma priorização do mercado externo em detrimento do interno. Além disso, 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 pode ser atribuída a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, uma vez que tal queda foi ocasionada pela retração da produção mais que proporcional à diminuição do número de empregados ligados à produção. Ainda, quando se analisa os extremos da série, observa-se que a produtividade da indústria doméstica aumentou 3,5%.

7.2.8. Consumo cativo

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

7.2.9. Importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica

As vendas de corpos moedores importados pela indústria doméstica foram significativas apenas em P3 e P4, quando representaram, em volume, respectivamente, *[confidencial]*% e *[confidencial]*% das vendas no mercado interno de corpos moedores de fabricação própria. Em P2 as vendas foram pouco significativas e não ocorreram em P1 e P5.

Ademais, de P4 para P5, período em que houve maior deterioração dos indicadores da indústria doméstica, as vendas cessaram. Dessa forma, tais importações ou vendas do produto importado pela indústria doméstica não podem ser consideradas como fatores causadores de dano.

A esse respeito, conforme informações prestadas pela indústria doméstica, realizaram-se importações pontuais para revenda durante o período de análise de dano, porque *[confidencial]*.

7.2.10. Do aumento da capacidade

A petionária afirmou que foi realizado um investimento de valor aproximado de *[confidencial]* para aumento de capacidade de produção e modernização da produção de corpos moedores, objetivando atender a um aumento futuro da demanda. Este investimento foi feito *[confidencial]*.

As despesas financeiras por tonelada incorridas em P5 aumentaram 94% em relação a P4 e 82,4% em relação a P1, conforme dados apresentados pela indústria doméstica por ocasião do protocolo da petição e confirmados por meio de procedimento de verificação **in loco**. No entanto, apesar do aumento das despesas financeiras em termos relativos, a análise da evolução de seus valores absolutos indica não serem elas as causadoras da deterioração do resultado observada de P1 para P5 e de P4 para P5.

Com efeito, o resultado operacional da indústria doméstica diminuiu, em P5, 137,1% com relação a P4 e 138,4% com relação a P1 e o resultado operacional sem o resultado financeiro apresentou comportamento semelhante tendo, em P5, apresentado queda de 131,8% em relação a P4 e de 132% com relação a P1. Verificou-se, diante do exposto, que mesmo com a exclusão dos efeitos da elevação das despesas financeiras observada em P5, ainda assim, houve a deterioração da lucratividade da indústria doméstica, demonstrando que o incremento das despesas financeiras decorrente dos investimentos realizados pela Magotteaux em P5 não afetou de forma significativa o cenário de depreciação dos indicadores de resultado da empresa.

Em P5, houve parada de *[confidencial]*. Nesse período, ainda que a produção de produto similar seja tipicamente realizada contra pedido, não havendo formação de estoques, antes da parada para modernização e aumento de capacidade produtiva de corpos moedores em 2016, foi constituído estoque para garantir o abastecimento dos clientes durante o período afetado pela parada, sem que houvesse perda de oportunidade de vendas decorrentes da parada programada.

Como apontado no item 6.1.3, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica aumentou 10,3% de P1 para P2, diminuiu 16,4% de P2 para P3, aumentou 32% de P3 para P4 e voltou a diminuir 21,3% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de análise, o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou diminuição de 4,3%.

A diminuição da produção, no entanto, deve ser relativizada diante da informação de que em P4 teria sido constituído estoque para garantir o abastecimento dos clientes durante o período afetado pela parada para modernização da planta de produção. Além disso, 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 das vendas durante o período da parada de produção, que pudesse justificar eventual indisponibilidade temporária de produtos para abastecimento do mercado brasileiro.

Por fim, como se depreende dos dados apresentados, o aumento de capacidade instalada implicou aumento da depreciação. Com efeito, de P4 para P5 a referida rubrica de custo apresentou aumento de 43%. No entanto, cumpre ressaltar que em P5 a depreciação representou menos de *[confidencial]*% do custo unitário de fabricação da Magotteaux. Dessa forma, em cenário hipotético de manutenção, em P5, do valor da depreciação de P4, período anterior à parada de produção, não haveria reversão da tendência de deterioração dos indicadores financeiros da indústria doméstica.

Diante do exposto, não se pode atribuir a deterioração observada nos indicadores da indústria doméstica à parada de produção.

7.2.11 Outras investigações em curso

Como já mencionado, há investigação em curso sobre subsídio acionável nas exportações para o Brasil de corpos moedores originários da Índia. Desse modo, não é possível afastar que parte do dano à indústria doméstica seja atribuível a importações de corpos moedores objeto de prática de concessão de subsídios acionáveis pelo Governo da Índia.

7.3. Das manifestações acerca da causalidade

Em razão da importância dada pelas partes interessadas a determinados temas relacionados à discussão acerca da causalidade, as manifestações reproduzidas e discutidas a seguir foram agrupadas em seções.

7.3.1. Das manifestações acerca do IPI

A Vale apresentou, em 12 de dezembro de 2017, resposta ao ofício nº 3.003, de 31 de outubro de 2017, por meio da qual esclareceu que era contribuinte do IPI sobre as importações do produto objeto da investigação, cuja alíquota é de 10%. Já com relação às aquisições do produto similar vendido no mercado interno brasileiro, a Vale afirmou ser a indústria doméstica a contribuinte do imposto em questão.

Com relação ao regime tributário aplicável às compras de corpos moedores da Vale, a empresa informou ter se utilizado de dois benefícios fiscais, que resultaram na suspensão do recolhimento do IPI. O primeiro deles *[confidencial]*.

Devido aos referidos benefícios fiscais, a empresa afirmou não ter havido recolhimento de IPI e tampouco acúmulo ou compensação de créditos. Nesse sentido, a Vale ressaltou que os produtos finais por ela ofertados não estão sujeitos à incidência de IPI, de forma que ainda que houvesse recolhimento do IPI pela empresa, não haveria apropriação de crédito do imposto.

A Vale informou que não houve alteração do regime tributário a ela aplicável ao longo do período de análise de dano. Ademais, afirmou que não haveria diferença entre os regimes de IPI aplicáveis a ela em função da origem dos corpos moedores.

A empresa ressaltou ainda que considera que o regime tributário do IPI adotado por ela não apresentou influência sobre o custo da indústria doméstica e tampouco da AIA. Reiterou, nesse sentido, que não há diferença entre o regime aplicável às compras do produto similar e aquele aplicável às importações do produto investigado. Por essa razão, concluiu que o regime tributário do IPI não estaria associado à existência de dano à indústria doméstica.

A empresa ressaltou, por fim, que seus critérios para escolha do fornecedor de corpos moedores seriam primordialmente os preços ofertados.

Em 13 de novembro de 2017, a Anglo protocolou resposta ao ofício nº 3.005, relativo à solicitação de esclarecimentos acerca do regime tributário do IPI aplicável às aquisições de corpos moedores. A empresa afirmou que não está sujeita ao recolhimento de IPI, em suas vendas de minério de ferro, de modo que o imposto eventualmente recolhido nas aquisições de corpos moedores representa um custo para a empresa.

Em manifestação prévia à audiência, protocolada em 2 de janeiro de 2018, a AIA afirmou que a Anglo American e a Vale não conseguiriam utilizar os créditos de IPI e outros impostos em suas vendas domésticas ou em suas exportações, de forma que o IPI se tornaria um custo para as empresas. Ademais, teria havido um aumento da carga tributária em P5, o que justificaria uma maior diferença entre o preço bruto e o preço líquido nesse período. Ademais, considerando-se o preço bruto, a variação de preço seguiria a mesma tendência das variações dos custos.

Por essa razão, o grupo afirmou que, para fins de uma justa comparação nos mesmos parâmetros, seria necessário considerar o mesmo regime de tributação ao longo dos 5 anos de investigação.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Magotteaux contra arrestou as manifestações da AIA com relação ao impacto do IPI como outro fator causador de dano. Inicialmente, a Magotteaux ressaltou que não teria havido alteração de regime do IPI para a indústria doméstica nem para seus clientes durante o período objeto da investigação que pudesse ter impactado decisões de compra ou a rentabilidade da indústria doméstica. O que poderia ocorrer, segundo a empresa, seria a opção de utilização, pelos clientes, de um ou outro regime especial nas suas compras internas, ou nas importações. A opção, no entanto, não seria determinada pela origem dos produtos e nem restrita a uma ou outra origem dos produtos, nos termos da legislação.

A petionária afirmou que o regime tributário idêntico ou equivalente referente ao IPI estaria disponível tanto para as importações quanto para as compras internas, de forma que a opção pela importação não pode ser atribuída à origem do produto. Indicou que o regime de **drawback** integrado aplicar-se-ia para as compras internas e para as importações, com idênticos efeitos em relação ao IPI.

A empresa afirmou que, assim como as importações, as compras internas também seriam elegíveis ao regime de **drawback**. Se, em um ou outro período, as saídas da Magotteaux não foram beneficiadas por esse regime, tal fato decorreria de opção por parte dos clientes, os quais poderiam ter optado pelo regime de **drawback**. Estando disponíveis em igualdade de condições a opção pelo regime para as compras externas e internas, a opção pelo regime tributário não poderia constituir um fator que afaste o nexo de causalidade.

Segundo a petionária, a comparação do preço da indústria doméstica com o preço das importações se dá a partir do preço **ex fabrica** da primeira em relação ao preço CIF internado da última, sem que haja a inclusão do IPI em qualquer dos lados. Essa prática obedeceria à racionalidade de que a tributação pelo IPI seria não cumulativa e baseada no sistema de débito e crédito, de modo que o impacto da tributação pelo IPI seria neutro quando comparadas importações e compras locais. Ademais, o IPI não comporia o preço das mercadorias.

A Magotteaux reproduziu parte da manifestação da empresa Vale, em que esta teria afirmado que o regime tributário adotado pela empresa não teria exercido influência no custo do fornecedor e não estaria associado à existência de dano à indústria doméstica.

A empresa afirmou que não teria havido qualquer alteração relevante na legislação aplicável ao longo do período objeto de análise, na medida em que não houve alteração da alíquota de IPI aplicável às saídas e importações de corpos moedores, da base de cálculo ou dos possíveis regimes de tributação, inclusive especiais.

A Magotteaux afirmou ainda que seria incorreta a avaliação da AIA de que as empresas consumidoras de corpos moedores não poderiam utilizar créditos de IPI em suas vendas domésticas ou em suas exportações, de forma que o IPI se tornaria um custo para as empresas. A petionária afirmou que o regime de IPI permitiria a compensação de créditos do tributo com outros débitos tributários administrados pela Receita Federal do Brasil.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a AIA afirmou que teria havido aumento significativo nos valores de IPI, outros tributos sobre a venda, descontos e abatimentos, devoluções e frete sobre vendas nos dados da indústria doméstica. Essas rubricas representariam *[confidencial]*% do faturamento bruto de P1, passando a representar *[confidencial]*% em P5, de forma que teriam afetado diretamente o resultado da indústria doméstica.

A respeito da evolução do IPI, a AIA afirmou que a análise do DRE demonstraria o efeito direto do aumento do IPI sobre os resultados brutos e operacionais da indústria doméstica durante o período investigado, na medida em que houve o desembolso de *[confidencial]* milhões de reais em P5.

A AIA afirmou que, em audiência, a peticionária teria afirmado que o eventual crédito de IPI poderia ser compensado com outros débitos de tributos, e que, por esse motivo, tal imposto não afetaria a lucratividade da indústria doméstica. No entanto, continua a AIA, o DRE submetido pela peticionária na investigação em tela não indicaria a existência de qualquer compensação nesse sentido, e tampouco teriam sido apresentadas nos autos provas de que a Vale possa ter compensado esse IPI com outros tributos de maneira que se acreditaria que a evolução do IPI teria influenciado a rentabilidade da peticionária ou teria aumentado os custos de compra de corpos moedores pela Vale.

A AIA alegou que a peticionária teria alegado que não recolheria o IPI sendo este apenas destacado na nota, e que seria posteriormente recolhido por seus clientes. Contudo, tendo em conta o próprio sistema de débito e crédito, a indústria doméstica deveria recolher a diferença do IPI incidente nas suas compra de matérias-primas e o IPI incidente na venda do produto similar.

Para a AIA, a Magotteaux deveria ter demonstrado, durante verificação **in loco**, a sistemática do IPI para poder comprovar quanto do IPI restaria na Magotteaux como passivo e quanto seria efetivamente recuperado. Caso não tenha recolhido o montante de IPI efetivamente indicado no DRE, em virtude de compensação com débitos de IPI incorridos em compras de suas matérias-primas, a indústria doméstica deveria discriminar tais valores precisamente, visto que nenhuma compensação estaria refletida na DRE submetida pela peticionária na investigação em tela.

A AIA afirmou ainda que, do ponto de vista do comprador, quando este, apesar de pagar IPI na aquisição de algum insumo, não tiver o direito de cobrá-lo em suas vendas, deverá considerar o tributo pago como custo dos produtos adquiridos.

Pelos dados apresentados nos autos, a AIA acredita que, como não há incidência de IPI nas vendas de minério de ferro pela Vale e pela Anglo, caso estes tenham incorrido em IPI quando da compra de corpos moedores, não haveria a possibilidade de compensar os créditos, tornando-se efetivamente um custo para as empresas.

A AIA afirmou que os clientes da indústria doméstica teriam efetivamente pago o valor total da nota, com IPI, mas, como em suas vendas de minério de ferro não há incidência de IPI, as empresas não poderiam compensar os créditos acumulados. Dessa forma, o IPI para as empresas consumidoras de corpos moedores deveria estar incluído no Custo dos Produtos Vendidos do minério de ferro.

A AIA indicou que, para a comprovação desta assunção, bastaria que se solicitasse à Vale ou à Anglo a comprovação da composição do CPV do minério de ferro ou a composição do custeio das matérias-primas que compõem o minério de ferro, verificando se o valor do custo dos corpos moedores estaria incluído o valor do IPI ou não.

Para a AIA, a alteração do regime tributário teria afetado o processo de compra da Vale. A empresa apoiou sua manifestação no fato de que a Vale teria afirmado que a importação possibilitaria economias fiscais, o que seria mais vantajoso para a empresa se comparado às aquisições de produtos da indústria doméstica.

A AIA levantou diversos questionamentos sobre a alteração, duração e conformação dos regimes tributários, sem os quais, no seu entendimento, não conseguiria compreender seu real impacto na atribuição de causalidade ao dano sofrido pela indústria doméstica.

A AIA realizou comparação entre a evolução do custo de produção da indústria doméstica e o preço, tanto bruto como líquido de IPI. Segundo a empresa, o preço bruto teria acompanhado a evolução dos custos da indústria doméstica, enquanto que o preço líquido se distanciaria do custo.

A empresa argumentou que em razão de um aumento crescente da diferença entre o preço líquido e o preço bruto na investigação em tela, a análise dos indicadores deveria considerar apenas a evolução dos preços brutos, ou, alternativamente, deveria compensar as alterações na carga tributária e demais deduções para analisar a evolução dos preços líquidos, mantendo os indicadores constantes ao longo de todo o período analisado. Somente desta maneira seria possível, segundo a AIA, segregar os efeitos danosos do aumento da carga tributária e de outras deduções sobre a indústria doméstica, não o atribuindo erroneamente às importações investigadas.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que o regime tributário aplicável à comercialização de corpos moedores teria afetado a rentabilidade da Magotteaux no período investigado, sobretudo em P5. A empresa afirmou que, durante o período investigado, a Vale teria sido beneficiária *[confidencial]*. No que diz respeito às aquisições da indústria doméstica, a Vale se utilizou de *[confidencial]*. A empresa fez notar que não houve alteração do regime tributário durante o período de dano investigado aplicável às aquisições de corpos moedores, seja do mercado doméstico, seja na importação.

A Vale afirmou que, com relação às compras no mercado doméstico*[confidencial]*. Tendo em vista a utilização dos benefícios fiscais acima, não teria havido recolhimento de IPI e tampouco o acúmulo ou compensação de créditos pela Vale. É importante notar, segundo a Vale, que os produtos finais por ela ofertados não estão sujeitos à incidência de IPI ("anotação NT na TIPI"). A Vale destacou, então, que a tributação incidente sobre a aquisição de corpos moedores comporia o custo total da Vale de aquisição de insumos e, portanto, teria impacto econômico na escolha pela Vale de seu fornecedor de corpos moedores.

Para apoiar sua manifestação, a Vale indicou o conteúdo da cláusula *[confidencial]* do Contrato de Fornecimento de Corpos Moedores firmado entre Vale e Magotteaux, segundo à qual *[confidencial]*

Para a Vale, então, a decisão de adquirir no período *[confidencial]*, teria implicado a perda de competitividade da indústria doméstica.

Em manifestação apresentada em 24 de janeiro de 2018, a Vale reproduziu manifestação anterior sobre a implicação do regime tributário do IPI e o nexo de causalidade investigado neste processo, solicitando que seu conteúdo fosse desconsiderado, porque teria mudado de entendimento com relação ao impacto do IPI no nexo de causalidade.

A Vale afirmou que teria sido beneficiária do regime de **drawback**, *[confidencial]*, dado que a Vale exporta o minério de ferro beneficiado e pelotas produzidas com o uso dos corpos moedores importados com o benefício. Já com relação às aquisições da indústria doméstica, a Vale teria se utilizado,

de 2012 até final de 2015, do benefício fiscal referente à suspensão de tributos em razão de a empresa ser classificada como Empresa Preponderantemente Exportadora.

A Vale afirmou que decidira deixar de valer-se dos benefícios fiscais do PREPEX para comprar corpos moedores da Magotteaux. Como consequência disso, continuou a Vale, em 2016, a Magotteaux teria perdido competitividade na oferta de corpos moedores nas operações em que a Vale não pôde fazer uso de benefícios fiscais, pois seu preço seria significativamente maior que o preço ofertado por AIA para os mesmos corpos moedores.

Por essas razões, a Vale apresentou novo entendimento, no qual afirmou que a tributação incidente sobre a aquisição de corpos moedores pela Vale da Magotteaux teria representado, em 2016, um dos principais elementos de perda de competitividade da Magotteaux.

Em manifestação protocolada em 29 de janeiro de 2018, a Magotteaux afirmou surpreender-se com a manifestação da Vale datada de 22 de janeiro de 2018, que, quanto à tributação das compras do produto similar da indústria doméstica e o cenário de dano e causalidade, contradiria o que fora alegado pela mesma empresa ao longo de toda a investigação. A Magotteaux afirmou entender que seria impertinente considerar o recolhimento a maior de IPI em P5 como fator de dano independente das importações investigadas, pois não teria havido alteração na legislação, os regimes que suspendem o IPI nas saídas/aquisições de corpos moedores nacionais e importados seriam equivalentes e opcionais, e porque as comparações realizadas seriam líquidas de tributos, o que igualaria as bases.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Vale negou ter afirmado a ocorrência de alteração legislativa relativa a IPI, ao contrário do que a peticionária teria afirmado. Repudiou a afirmação da peticionária de que teria feito alegações contraditórias durante o processo. Segundo afirmou, a Vale viria reiterando "de forma consistente seus argumentos em cada oportunidade que teria de se pronunciar nos autos desta investigação".

A Vale argumentou ter aplicado os benefícios do PREPEX aos corpos moedores adquiridos da Magotteaux, porque regimes como o **drawback** demandariam estrutura especial para gerir as entradas e destinações de mercadorias adquiridas no Brasil e que não se destinam, em sua integralidade, à produção de bens para exportação. As obrigações extrafiscais muitas vezes acabariam por inviabilizar a utilização de regimes como o **drawback** nesses casos.

Com relação ao tema da compensação tributária, a Vale afirmou que o mero recolhimento de imposto não geraria crédito tributário, tampouco geraria crédito tributário auferir lucro. Além disso, a compensação não se aplicaria à Vale, já que esta, por não ser contribuinte do IPI, não acumularia crédito, não tendo o que compensar.

A empresa continuou, ao afirmar:

"não [ser] legalmente possível compensar o IPI pago pela Vale por meio do uso de créditos de terceiros ou de outros tributos federais, sujeitos a regimes diversos".

"Ainda que isso fosse legalmente viável, o que se admite somente para fins de argumentação dada a insensatez do argumento, seria a Vale obrigada a exaurir eventuais créditos tributários que possuísse à época para neutralizar a perda de competitividade de um de seus fornecedores e incorrer assim em prejuízos em outras frentes, somente para preservar o volume de aquisição de corpos moedores do fornecedor menos competitivo?"

Questionando a afirmativa da Magotteaux de que sua parada de produção teria tido um impacto de 1,5% no CPV, a Vale afirmou que "a alíquota do IPI para os corpos moedores objeto da investigação e comumente classificados na NCM 7325.91.00 seria de 10% e esse valor também deveria ser considerado no cálculo do CPV entre os gastos gerais de fabricação. Dessa forma, fica demonstrado o grau de majoração dos preços do CPV da Magotteaux que conduziu à sua perda de competitividade". A Vale afirmou que os custos de IPI, incidentes sobre os corpos moedores comercializados pela Magotteaux, deveriam ser também incorporados ao CPV, "de modo a demonstrar o verdadeiro impacto sofrido nos custos da Magotteaux no ano de 2016".

Em 19 de fevereiro de 2018, a AIA afirmou que, após o fim da fase probatória, ainda restariam incertezas quanto aos principais indicadores que compõem a DRE da indústria doméstica. A influência do IPI sobre as vendas, bem como os efeitos da parada na produção sobre os custos e as despesas foram citados pela empresa. Nesse sentido, a AIA argumentou que o resultado operacional da indústria doméstica não seria objetivo e não se referiria somente ao produto similar.

Com relação ao IPI, a AIA apontou dois aspectos que deveriam ser analisados individualmente. O primeiro deles diria respeito aos efeitos do IPI sobre a rentabilidade da Magotteaux. A esse respeito, a empresa solicitou a análise das rubricas contábeis de "Impostos a Recuperar - IPI" e "Obrigações Fiscais - IPI a recolher", a fim de que se possa distinguir quanto de IPI seria retido e quanto seria repassado para a Vale como custo. A AIA apontou a ausência de análise da peticionária sobre o impacto do IPI sobre sua rentabilidade e destacou a importância da referida análise para a determinação de dano.

O segundo aspecto estaria relacionado à decisão de compra da Vale. Quanto a isso, a AIA afirmou que a Vale teria deixado claro que o IPI integraria seu custo de produto vendido. Nesse sentido, a empresa ressaltou que, ante a ausência de verificação **in loco** dos dados contábeis da Vale, a manifestação da empresa importadora no sentido de que o IPI impactaria sua decisão de compra de corpos moedores consistiria na melhor informação disponível no processo, devendo, portanto, ser levada em consideração.

A AIA caracterizou os argumentos relativos ao IPI apresentados pela Magotteaux como sendo incompletos e imprecisos. A peticionária teria se atido aos impactos do aumento do IPI sobre as decisões de compra da Vale e não teria elucidado o efeito do imposto em questão sobre sua própria rentabilidade. Ademais, ao ressaltar a ausência de alteração do regime do IPI ao longo do período analisado, a peticionária estaria contradizendo informações prestadas por ela anteriormente, relativas ao reconhecimento de alterações na administração de regimes relativos à suspensão do IPI por parte de certos clientes de P4 para P5.

A AIA apresentou discordância quanto à argumentação da peticionária de que a adoção de determinado regime de tributação seria uma liberdade do cliente. O referido argumento não se sustentaria, já que, no entendimento da AIA, qualquer empresa escolheria adotar um regime menos oneroso, desde que presente os requisitos para sua utilização. No caso da Vale, a AIA atribuiu a alteração da opção da Vale dos regimes tributários aplicáveis às compras de corpos moedores à ausência dos requisitos para a utilização do regime menos oneroso e à eventual fiscalização por parte da Receita Federal, por meio de autos de infração.

Ainda quanto ao regime tributário adotado pela Vale, a AIA buscou afastar argumento da peticionária de que variações dos montantes do IPI não poderiam ser consideradas como independentes da opção de compra do cliente, ou como causa dessa opção. Segundo a AIA, um auto de infração que

obrigaria a Vale a não mais utilizar certo regime tributário consistiria em causa evidente para a alteração de regime empreendida pela empresa consumidora de corpos moedores. Ademais, a impossibilidade de utilização de créditos tributários em suas aquisições de insumos, evidenciaria os efeitos do regime tributário adotado sobre as decisões de compra da Vale.

Segundo a AIA, ao afirmar que haveria regime tributário equivalente àquele utilizado nas importações de corpos moedores, a peticionária negaria qualquer influência do regime tributário sobre as decisões de compra da Vale. No entanto, argumentos da Vale no sentido contrário, os quais teriam sido apresentados de forma "clara e precisa" seriam suficientes para desconstruir os argumentos da Magotteaux. Foram então citados trechos de manifestações da Vale, relativos às alegações de que o IPI comporia o custo da aquisição de insumos da empresa e à perda de competitividade na indústria doméstica.

Ainda com relação aos argumentos levados aos autos pela peticionária, a AIA levantou questionamentos acerca do regime tributário adotado pela Vale em suas compras domésticas. Apesar de a peticionária ter mencionado o **drawback** integrado, a AIA afirmou que a Vale faria uso de regime sob a condição de empresa preponderantemente exportadora. Nesse sentido, a indústria doméstica teria apresentado o ato declaratório executivo de concessão do regime à Vale, porém teria omitido informações relativas à vigência do referido regime e à existência de autos de infração, que teriam dado ensejo à mudança das práticas adotadas pela Vale.

Quando ao argumento da peticionária de que a análise dos preços líquidos de impostos corresponderia à prática adotada, a AIA afirmou que uma alteração na ordem de 12.596% no IPI não seria comum. Ademais, afirmou que não foram apresentadas comprovações de que a Vale poderia compensar eventuais créditos de IPI. Nesse contexto, a empresa refutou alegações da Magotteaux acerca da possibilidade de compensação de créditos do imposto em questão.

A esse respeito, a empresa apresentou trecho de informações constantes do sítio eletrônico da Receita Federal. Segundo a AIA, haveria somente três possibilidades de créditos de IPI passíveis de ressarcimento: IPI presumido, IPI decorrente de estímulo fiscal e transferência entre filiais. Nenhuma delas se aplicaria à situação da Vale. Nesse sentido, a empresa afirmou que a peticionária desconhecera as normas contábeis, uma vez que ao ser contabilizado como custo pelas empresas adquirentes de corpos moedores, o IPI não seria passível de compensação.

Por fim, a AIA reiterou que haveria incertezas quanto ao impacto do IPI sobre as receitas da peticionária. Ademais, reforçou a relevância do regime tributário do referido imposto sobre a decisão de compra de corpos moedores pela Vale.

7.3.2. Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, cumpre ressaltar que a AIA apresentou manifestação em que afirmou que mudança no regime tributário do IPI ocorrida de P4 para P5 teria impactado a lucratividade da indústria doméstica, o que afastaria o nexo de causalidade entre o dano evidenciado pela indústria doméstica e as exportações indianas de corpos moedores a preço de dumping. Para fomentar o contraditório e garantir o direito de ampla defesa de todas as partes envolvidas na investigação em epígrafe, decidiu-se oficializar as partes interessadas para que pudessem apresentar informações sobre o tema.

De acordo com os elementos presentes nos autos, resta incontroverso que não houve alteração legislativa, no regime tributário vigente ou aumento de alíquota do IPI, mas tão somente a mudança na opção de determinado cliente com relação ao regime tributário aplicável às compras de corpos moedores. Essa opção implicou o recolhimento do tributo, o qual se soma ao preço do produto vendido, vindo destacado na nota fiscal de saída.

Entende-se que o montante de IPI recolhido pela indústria doméstica não impacta os indicadores de dano, na medida em que as análises empreendidas consideram os valores líquidos de todos os tributos incidentes sobre a venda. Os valores líquidos representam efetivamente o montante auferido pela empresa na venda de seus produtos, sendo os tributos recolhidos ao sujeito ativo da relação tributária, ente federativo titular da competência para exigir o cumprimento das obrigações tributárias. A esse respeito, esclarece-se, portanto, que o regime tributário do IPI do adquirente de corpos moedores não explica a retração da receita líquida da Magotteaux.

A AIA argumenta que o aumento da carga tributária em P5 justificaria uma maior diferença entre o preço bruto e o preço líquido. Por óbvio, sendo o IPI a única dedução para se aferir o preço líquido, não poderia ser diferente: aumento do recolhimento do IPI gera aumento da dedução para cálculo do preço líquido. No entanto, o que a empresa parece ignorar diz respeito ao fato de o IPI integrar o faturamento bruto, de modo que, somente por meio do preço líquido do imposto, é possível visualizar a evolução do preço do produto em si, sendo este o foco da análise. Cumpre ressaltar que a neutralização dos impostos, por meio da utilização do preço líquido da indústria doméstica, é aplicada em todas as análises empreendidas, inclusive, quando se busca aferir a subcotação do produto importado.

A AIA apresenta ainda argumentos relativos a eventuais créditos de IPI acumulados pela Magotteaux na compra de matérias-primas e alega haver necessidade de ajuste do IPI incidente sobre as vendas de corpos moedores a partir dos referidos créditos. A esse respeito, ressalte-se que, da mesma forma que todas as demais investigações de dumping, a peticionária informou todos os impostos incidentes sobre as vendas, tendo discriminado, inclusive, os valores relativos a cada uma das notas fiscais de venda do produto similar reportadas.

Nesse sentido, por ocasião da verificação **in loco**, os valores foram checados e validados, por meio, inclusive, de acesso aos saldos das contas contábeis correspondentes.

Em que pese todos os importadores tenham sido oficiados e tenham apresentado resposta, o debate nos autos foi patrocinado principalmente pela Vale, na medida em que foram as aquisições dessa empresa que implicaram o recolhimento do IPI.

Quando às informações prestadas pelos importadores, ressalte-se, inicialmente, o comportamento contraditório da Vale, uma vez que, em sua primeira manifestação acerca dos efeitos do IPI, afirmou que o regime tributário do IPI adotado por ela não teria influenciado o custo da indústria doméstica. Reiterou, nesse sentido, que não haveria diferença entre o regime aplicável às compras do produto similar e aquele aplicável às importações do produto investigado, de forma que o regime tributário do IPI não estaria associado à existência de dano à indústria doméstica.

Por outro lado, posteriormente, solicitou a desconsideração de sua manifestação anterior, porque a tributação incidente sobre a aquisição de corpos moedores comporia o custo total da Vale de aquisição de insumos e, portanto, teria impacto econômico na escolha pela Vale de seu fornecedor de corpos moedores. Ademais, passou a apontar diferenças do regime tributário do IPI como aspecto essencial no que tange a suas decisões de compra do produto similar ou produto investigado.

A própria Vale afirmou que seus critérios para escolha do fornecedor de corpos moedores seriam primordialmente os preços ofertados. Também a Vale indicou cláusula contratual, relativa à liberalidade de *[confidencial]*. Ressalte-se, a esse respeito, que a cláusula indicada pela empresa contradiz os

argumentos referentes à influência do IPI sobre suas decisões de compra. A previsão contratual em questão refuta a afirmação de que o IPI consistiria em custo pra Vale.

Uma vez que o contrato com o fornecedor prevê *[confidencial]*, não há que se falar em aumento do custo de aquisição do produto experimentado pela Vale em função da adoção de um ou de outro regime tributário, independente da possibilidade ou não de creditar o valor referente ao IPI pago na fatura. Esse ônus, de acordo com a mencionada cláusula contratual, *[confidencial]*. Some-se a isso o fato de que, conforme afirmou a Vale, a empresa *[confidencial]* as referidas cláusulas contratuais, de forma que não há materialidade para afirmar que teria havido em aumento do custo de aquisição de corpos moedores.

Quanto à utilização ou não de regime tributário especial para as importações ou aquisições nacionais de corpos moedores, ressalte-se entendimento de que regimes tributários idênticos ou equivalentes estão disponíveis tanto para as importações quanto para as compras internas, de forma que a opção pela importação não pode ser atribuída a um benefício fiscal mais vantajoso.

Além disso, a despeito da discussão acerca de se tratar ou não de simples decisão pela utilização de certo regime, cumpre ressaltar que, ainda que não houvesse a alteração da opção da Vale pelo diferente regime de recolhimento de IPI nas compras nacionais, o produto importado ainda seria internalizado subcotado em relação ao produto similar doméstico.

Nesse contexto, considera-se que a decisão de compra da Vale se deu em cenário de contraoposição entre o produto ofertado pela indústria doméstica e o produto importado a preço de dumping. Dessa forma, entende-se que, no momento da decisão de compra, havia no mercado brasileiro a oferta de produto importado a preço de dumping subcotado, de modo que a Vale aumentou suas importações, por ter à sua disposição produto ofertado a preços inferiores que os preços do similar nacional.

Ao alegar que durante determinado período a empresa deixou de usufruir de determinado regime especial, a Vale deu ensejo à discussão acerca da possibilidade ou não de compensação do IPI em outros tributos federais.

De fato, a afirmação da peticionária de que a Vale poderia compensar eventuais créditos de IPI em quaisquer outros impostos federais encontra respaldo no art. 268, do Decreto nº 7.212, de 2010:

Art. 268. O sujeito passivo que apurar crédito do imposto, inclusive decorrente de trânsito em julgado de decisão judicial, passível de restituição ou de ressarcimento, poderá utilizá-lo na compensação de débitos próprios relativos a impostos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, observadas as demais prescrições e vedações legais.

A Vale, ao contra arrear a afirmação da peticionária, afirma que o IPI integraria o seu custo, porém não indica o dispositivo normativo que excepciona o negócio da empresa da regra geral de compensação do imposto. Isso não obstante, ressalte-se que, a despeito da possibilidade ou não de compensação do IPI por parte da Vale, tem-se cláusula contratual que prevê *[confidencial]*.

Por todo o exposto, conclui-se que o fato de que a empresa adquirente de corpos moedores decidiu aumentar suas importações não afasta a causalidade entre as importações investigadas e o dano experimentado pela indústria doméstica. Ao contrário, corrobora os dados de incremento das importações a preço de dumping e subcotadas.

Restaria, para fins de análise de causalidade, checar se o aumento de um imposto teria causado dano à indústria doméstica, no sentido de afetar seus indicadores de rentabilidade. Quanto a isso, conforme esclarecido anteriormente, entende-se que o montante de IPI recolhido pela indústria doméstica não impacta os indicadores de dano, na medida em que as análises empreendidas consideram os valores líquidos de todos os tributos incidentes sobre a venda. Uma vez que o imposto é repassado ao cliente de corpos moedores, somente por meio do preço líquido praticado pela peticionária é possível avaliar de fato o preço do produto similar e sua evolução num contexto de aumento das importações a preço de dumping.

7.3.3. Das manifestações acerca da parada de produção

Com relação ao mercado brasileiro, a AIA destacou, em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2017, a importância de que as partes tivessem entendimento acerca da evolução do mercado, levando-se em consideração cada tipo de produto. Segundo a empresa, somente dessa forma seria possível identificar se eventuais flutuações de vendas e produção seriam decorrentes das importações investigadas ou de dano causado pela própria indústria doméstica.

Nesse contexto, a empresa afirmou que a capacidade instalada da indústria doméstica não seria suficiente para atender à crescente demanda de corpos moedores no mercado brasileiro. A esse respeito, a AIA destacou que a parada de produção ocorrida em P5 teria contribuído para reduzir ainda mais a capacidade de fornecimento do produto ao mercado. A empresa afirmou que a queda de produção e vendas da indústria doméstica em P5 estaria relacionada à referida parada, uma vez que seus clientes não teriam condições de estocar corpos moedores para fazer frente à parada de produção.

Ainda com relação à parada de produção, a AIA afirmou que, ainda que a peticionária não tenha informado o período exato em que ela ocorreu, por meio da análise do volume de produção mensal da Magotteaux, seria possível constatar que a parada teria afetado os meses de abril, junho e julho, os quais foram os meses de menor produção dos CODIPs A3 e A2. Ademais, a empresa destacou que a queda de produção seria decorrente da redução em 15% da capacidade instalada da peticionária em P5.

A AIA ressaltou que a variação da capacidade por ela analisada partiria dos dados apresentados na petição, e não nos dados reportados por ocasião da apresentação das informações complementares à petição. Segundo a empresa, os dados da petição seriam mais acurados e menos distorcidos.

A AIA apontou o impacto do aumento de capacidade empreendido pela indústria doméstica sobre sua performance financeira. Segundo a empresa, além do lucro auferido em P4, a Magotteaux teria precisado tomar empréstimos para arcar com os investimentos realizados em P5. A partir da análise dos dados de fluxo de caixa, a empresa indiana afirmou que o saldo de caixa da indústria doméstica teria sido destinado para o aumento de estoque no fim de P4 e posterior aumento do ativo imobilizado em P5.

Ainda a esse respeito, a AIA afirmou que o grande investimento realizado pela indústria doméstica em P5 teria impactado a empresa como um todo. Nesse sentido, teriam faltado recursos para eventual aumento de investimentos em **marketing**, aumento de estoques a fim de que as vendas não fossem afetadas durante a parada de produção, aumento do número de vendedores, concessão de prazos mais longos de pagamento aos clientes ou quaisquer outras ações destinadas ao aumento de vendas pela empresa. Ademais, a empresa afirmou que os investimentos em aumento de capacidade teriam gerado grandes despesas financeiras, devido à necessidade de tomada de empréstimo bancário.

Em manifestação protocolada em 13 de dezembro de 2017, a AIA solicitou que fossem realizados exercícios para apurar o impacto da parada de produção por meio da análise dos dados de produção e de vendas anualizados, para apurar o custo de produção e de despesas de vendas, gerais e administrativas isentos dos efeitos da parada de produção, e para apurar os efeitos na lucratividade da empresa.

Ademais, a empresa solicitou que a peticionária fosse oficiada para que reconsiderasse a confidencialidade referente ao tempo da parada de produção em P5. Para a empresa exportadora, essa parada teria impactado os volumes de produção, os custos e as despesas fixas da peticionária. A AIA afirmou que, em razão da parada programada, a peticionária envidou esforços para formar um volume maior de estoque em P4, de forma que os custos de P4 estariam subestimados, porque diluídos por um volume de produção artificialmente elevado. A empresa exportadora afirmou que seria provável que a peticionária tenha deixado de atender a solicitações de novos pedidos de clientes, perdendo oportunidade de vendas.

Em manifestação prévia à audiência, protocolada em 2 de janeiro de 2018, a AIA argumentou que a análise das vendas da indústria doméstica segregada por mês determinaria a ausência do dano causado pelas importações investigadas. Para a empresa, teria havido uma parada na produção da peticionária por três meses, o que teria afetado seu volume de vendas. A AIA ainda afirmou que, mesmo considerando o volume estocado em P4, o estoque seria insuficiente para suprir a demanda equivalente a três meses.

Para o AIA, o aumento das internalizações de corpos moedores em P5 decorreu da escassez de oferta nacional do produto, na medida em que os consumidores de corpos moedores têm demanda contínua e não poderiam aguardar a retomada do funcionamento da indústria doméstica.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Magotteaux se opôs à manifestação da AIA de que a parada de produção em P5 constituiria outro fator de dano à indústria doméstica. A peticionária afirmou que a AIA teria tentado induzir o DECOM a erro ao apontar um suposto crescimento das importações coincidente com meses estimados como de parada. A Magotteaux afirmou que possuía produto similar para fornecer aos seus clientes durante a parada em razão dos estoques realizados em P4, pela realização de vendas durante a parada e pela ausência de reclamação dos clientes e importadores em relação a possível falta de produto.

Ademais, a Magotteaux afirmou que o comportamento das importações do produto investigado tampouco demonstrou variação durante o período da parada, sendo que o volume observou a mesma tendência de crescimento.

Por fim, a Magotteaux afirmou que trabalharia, em grande medida, com produção contra pedido, de modo que a formação de estoques não consiste em política usual da empresa, sendo adotada esporadicamente, em períodos que envolvam, por exemplo, a preparação para uma parada programada.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a AIA afirmou que deveria ser realizada análise mensal do desempenho das vendas da indústria doméstica, bem como das importações da AIA, a fim de se determinar o nexo de causalidade, na medida em que a parada de produção nesse período pode ter impactado seus indicadores.

Segundo apresentou a AIA, a produção mensal média de A3 teria sido de *[confidencial]* toneladas. O estoque final da indústria doméstica em P4 atingiu *[confidencial]* mil toneladas, o que representaria uma diferença de mil toneladas a mais do que o estoque inicial de P4. Esse estoque adicional corresponderia a um mês de vendas.

A AIA afirmou que, apesar de a indústria doméstica ter afirmado em audiência que a parada de produção foi de apenas um mês, os dados referentes à quantidade de produção mensal em unidades de produção protocolados pela peticionária indicariam que a produção de abril a julho de 2016 teria sido afetada.

A empresa apresentou um cenário em que entende que a indústria doméstica, para efetivar o aumento de capacidade, reduziu o volume produzido no mês anterior, "de forma a 'limpar' os equipamentos antes de sua substituição, e, após a parada, levou-se alguns meses até que a produção fosse realizada nos níveis de produtividade anteriores, sendo, portanto, um período de ajuste ao novo maquinário".

A AIA afirmou que, ainda que a parada tivesse sido de apenas um mês, essa parada teria afetado três meses de vendas e produção, já que a decisão de compra da Vale operaria em bases trimestrais. Dessa forma, um mês de parada de produção teria impactado três meses de vendas, mas como as ordens de compras são antecipadas e programadas, uma menor solicitação de compras da Vale nessa tomada de preços e volumes trimestral teria impactado um período de três a quatro meses.

Sendo assim, findos os estoques previamente formados, seria impossível atender a demanda durante esse período, o que teria levado a Vale a planejar as importações da AIA para abastecer a sua necessidade nesse trimestre. Para fundamentar suas alegações a empresa apresenta quadro de importações de corpos moedores da Vale em bases mensais. O quadro apresentado, relativo aos meses de janeiro a julho de 2016, demonstraria o aumento de importações no mês de março e de maio de 2016.

A AIA afirmou que a indústria doméstica, ao programar a parada, deveria esperar o efeito em redução de compras nos clientes. Para a AIA, "a Magotteaux então já sabia que ela ia vender menos do que em 2016. Sabia que iria vender menos e, portanto, planejou parar para não impactar tanto seus clientes".

A AIA afirmou que a parada de produção, uma vez que fora programada, não sofreu qualquer influência das exportações indianas ou seus preços. A indústria doméstica, segundo argumentou a AIA, sabia que em 2016 venderia menos em razão da parada de produção, de forma que entende haver uma confissão de que as perdas de vendas são atribuíveis tão somente à sua decisão de investimento em aumento da capacidade produtiva.

A AIA se contrapôs ao argumento da peticionária de que a parada não teria afetado suas vendas, em razão da existência de vendas durante todos os meses de 2016. Para a AIA esse argumento não se sustenta, porque seria "vago e observ[ria] apenas dados gerais e não os dados específicos". Para que se pudesse compreender o argumento, continuou a AIA, seria necessário saber se houve vendas em todos os meses para todos os clientes, quais CODIPs foram vendidos e se os volumes de venda foram estáveis.

A AIA se opôs ao argumento de perdas potenciais de vendas, porque seria temerário pensar em aumento potencial de venda em um cenário em que há a saída do mercado de um dos grandes consumidores de corpos moedores, a Samarco. Indicando a relação com a Vale, a AIA afirmou que não seria possível falar em aumento potencial de vendas para esse cliente, quando houve a programação de parada de produção aliado ao "receio de que essa parada afetasse o fornecimento contínuo nos meses da parada [e] nos meses subsequentes, até que a produção estivesse reestabelecida". A AIA afirmou que não seria possível cogitar aumento de vendas sem produção, porque "quando não há produção, não há vendas".

Por fim, com relação à ociosidade em que a indústria doméstica teria operado em P5, a AIA afirmou que a ociosidade decorreria do aumento da capacidade sem aumento da demanda por corpos moedores. Para a AIA, a capacidade produtiva da indústria doméstica só será preenchida no momento do aumento da demanda, a qual não deveria ser artificialmente criada por uma medida antidumping.

Por todo o exposto, a AIA afirmou acreditar que a parada de produção afetou diretamente a produção e as vendas da indústria doméstica, efetivas ou potenciais, e que o impacto dessa diminuição deveria ser mensurado, segregado e não poderia ser atribuído às importações investigadas. Deve-se lembrar, prosseguiu a AIA, que a parada de produção foi planejada para o início de P5, momento coincidente com o aumento das importações originárias da Índia, razão pela qual o aumento das importações pode ser atribuído ao ajuste de planejamento de compras da Vale frente à parada de produção da Magotteaux.

A AIA afirmou que a parada para aumento da capacidade instalada pela indústria doméstica teria afetado a evolução de seus custos. Nesse sentido, segundo a empresa, com a parada de produção, é esperado que houvesse aumento no cálculo por rateio dos custos fixos e variáveis e despesas de vendas, gerais e administrativas. Ademais, é razoável assumir que a Magotteaux perdeu eventual economia de escala, o que levaria a um aumento do custo médio.

A AIA entende que a Magotteaux não teria realizado os ajustes necessários "para não imputar erroneamente o custo do ajuste de produção ao custo do produto, tanto o custo durante a parada como os dispêndios após o aumento da capacidade". Para a empresa, seria necessário realizar ajustes nessas rubricas para permitir uma comparação proporcional aos períodos anteriores e para determinar a não atribuição do aumento dos custos às importações investigadas.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que a Magotteaux teria efetuado investimentos para ampliar sua capacidade instalada, instando a Vale a *[confidencial]*. Além disso, continuou a Vale, todo o volume adquirido de corpos moedores é integralmente consumido pela Vale ainda no mesmo mês em que o produto é entregue. Dessa forma, a parada de produção da Magotteaux teria justificado o aumento de importações de corpos moedores da Vale no período em que essa paralisação ocorreu, com o objetivo de evitar o desabastecimento das unidades da Vale. A empresa alegou que, ainda que a Magotteaux tenha solicitado o adiamento de pedidos, não teria sido possível à Vale adiantar a compra de todo o volume que seria utilizado durante a paralisação, em virtude de sua incapacidade de estocagem de corpos moedores.

Em manifestação apresentada em 29 de janeiro de 2018, a Magotteaux apresentou documento em que informou a contabilização dos custos da parada da Magotteaux em 2016, em que seriam segmentados, com base nos registros da Magotteaux, os custos incidentais referentes à parada de produção que estavam incorporados ao CPV reportado *[confidencial]*.

A Magotteaux apresentou ainda a composição do estoque da empresa do mês de dezembro de 2015, demonstrando que a indústria doméstica possuía estoque significativo de produto similar ao final de P4 e que esse estoque, em sua parte mais significativa, era composto por produto classificado no *[confidencial]*. Afirmou, ademais, que a afirmação da Vale de que esta empresa não possuiria estoque de corpos moedores e por isso o aumento de importações seria justificado pela parada não procederia, na medida em que a Magotteaux poderia manter os produtos em seu estoque para entrega nos prazos programados, que a Vale nunca manifestou qualquer questão referente a abastecimento, e que, inclusive durante P5, haveria meses com volume de importações similares e superior ao período de parada.

Ainda, com relação à parada de produção, a Magotteaux afirmou que em todos os períodos a indústria doméstica esteve sujeita a paradas com desligamento e religamento de fornos e interrupção da produção, notadamente em razão de férias coletivas, concedidas nos termos da legislação. No ano de 2015, excepcionalmente, a Magotteaux não concedeu férias coletivas, o que foi feito no ano de 2016, durante o período de parada programada. Portanto, inclusive em relação às férias de funcionários, a parada de 2016 foi estruturada de forma a que fossem minimizados os efeitos da parada sobre a capacidade produtiva da indústria doméstica.

Em manifestação protocolada em 19 de fevereiro de 2018, a AIA ressaltou a necessidade da análise de possíveis impactos da parada de produção da Magotteaux em P5 sobre o custo de produção. Segundo a empresa, a peticionária teria admitido que o CPV reportado incorporaria os custos da parada de produção. Por outro lado, a peticionária teria afirmado que a parada não teria afetado o seu custo de produção.

No entanto, uma vez que teria sido realizada conciliação entre CPV e custo de produção, por ocasião da verificação **in loco**, haveria aparente inconsistência nas alegações da Magotteaux. Segundo a AIA, tendo afetado o CPV, teria também a parada afetado o custo de produção, de modo que o reconhecimento desse impacto pela peticionária consistiria em confissão expressa de que o custo real não teria sido corretamente reportado, de modo que os dados de custo deveriam ser invalidados.

Ainda segundo a AIA, informações levadas aos autos pela peticionária acerca dos custos da parada de produção não teriam sido submetidas a verificação **in loco**, de modo que não poderiam ser reputadas confiáveis. Além disso, a estimativa de que haveria impacto de *[confidencial]*% da parada de produção sobre o CPV teria sido apresentada em momento a partir do qual não seria possível a apresentação de evidências adicionais pelas partes.

Quanto à referida estimativa de impacto, a AIA questionou se o valor de *[confidencial]*% teria sido calculado de forma adequada. A empresa elencou então incorreções que, segundo ela, viciariam a estimativa apresentada pela peticionária. Nesse sentido, destacou que o custo da parada teria sido dividido pelo CPV total da empresa, e não somente aquele relativo ao produto similar. Ademais, o custo deveria referir-se somente aos meses que teriam sido afetados pela parada, o que não teria sido feito pela peticionária, ao considerar os meses de janeiro a abril no cálculo.

Diante do exposto, uma vez que a própria peticionária teria reconhecido haver impacto negativo da parada sobre seu CPV, isso deveria ser considerado para fins de análise no nexo de causalidade. Nesse sentido, a empresa destacou duas "obrigações" quanto à análise dos custos no que tange à causalidade: não atribuição dos efeitos da parada sobre outros produtos; a necessidade de não se atribuir ao custo de produção a parcela do custeio que teria sido aumentada em decorrência do aumento da capacidade em P5. Em suma, dever-se-ia criar um cenário de custo em que todos os indicadores permaneceriam estáveis ao longo do período de análise de dano.

A AIA afirmou então que uma vez tendo afetado o CPV, a parada de produção teria também afetado as despesas operacionais da Magotteaux. A esse respeito, a empresa alegou haver omissão por parte da petionária e afirmou que não teria havido oportunidade de verificar os dados de despesas de forma adequada. Diante disso, os elementos de dano estariam viciados e não teriam sido apresentados de forma correta.

Por fim, diante dos alegados vícios relativos ao CPV e às despesas operacionais, não seria possível analisar os dados de resultado da petionária. Caso os considerasse como corretos, os dados não "estariam em sintonia com os preceitos da defesa comercial". Os referidos dados não teriam sido apresentados de forma precisa, em momento que possibilitasse a ampla defesa e o contraditório. Ademais, os dados não teriam sido submetidos a procedimento de verificação **in loco**.

A AIA atribuiu à decisão de expansão da capacidade instalada o aumento das importações investigadas. A esse respeito, a empresa citou trechos de manifestações da Vale, a fim de reforçar a tese de que, ao saber da parada de produção programada pela petionária, a empresa adquirente de corpos moedores teria aumentado suas importações para evitar seu desabastecimento.

A AIA ressaltou, nesse sentido, que, apesar de a Vale manter contratos de longo prazo com a Magotteaux, a tomada de preços ocorreria trimestralmente. Dessa forma, ainda que a parada tenha perdurado por apenas um mês, ela "certamente afetaria as vendas da petionária que seriam realizadas naquele trimestre inteiro".

Diante do exposto, a AIA concluiu que os outros fatores, mais especificamente, a alteração do regime tributário do IPI da Vale e a parada de produção da indústria doméstica, teriam sido determinantes para a tomada de decisão da referida empresa adquirente de corpos moedores, no sentido de aumentar as importações do produto investigado.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Vale afirmou que a Magotteaux teria feito inferência equivocada, dizendo que a Vale teria afirmado que não possui estoque de corpos moedores e por isso o aumento de importações seria justificado pela parada, "sendo que a Vale jamais teria [afirmado] isso em momento algum do processo".

7.3.4. Dos comentários acerca das manifestações

Inicialmente, deve-se destacar entendimento, com relação à confidencialidade da duração da parada de produção, pela conformidade da informação com os termos do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, porque veio acompanhado de justificativa razoável e resumo restrito adequado.

Quanto aos argumentos acerca da capacidade produtiva da indústria doméstica, cabe ressaltar que a linha de produção do produto similar também é responsável pela produção de outros produtos, corpos moedores de dimensões e conteúdo de cromo distintos daqueles incluídos no escopo desta investigação. Nesse contexto, a petionária afirmou que, ante a concorrência com o produto importado a preço de dumping, a indústria doméstica pôde destinar sua capacidade produtiva remanescente para a produção de outros produtos.

Ainda assim, constatou-se capacidade ociosa de P1 a P3. Em P4 não foi constatada capacidade ociosa em razão do esforço de produção para estoque. O aumento dos estoques é explicado, conforme amplamente debatido nos autos, pela parada programada para aumento da capacidade instalada. Em P5, diante do aumento da capacidade instalada e do retorno às atividades costumeiras (sem a formação adicional de estoques), foi constatada novamente a existência de capacidade ociosa pela indústria doméstica.

Dessa forma, não procede o argumento apresentado pela AIA de que a indústria doméstica não possuiria capacidade instalada suficiente para atender à crescente demanda de corpos moedores no mercado brasileiro.

Ainda a esse respeito, frisa-se que capacidade instalada em P5, diferentemente do quanto afirmado pela produtora estrangeira, foi superior à capacidade instalada em qualquer outro período anterior, ainda que considerada a parada de produção. A metodologia utilizada para o cálculo da capacidade instalada da indústria doméstica demonstra que, num cenário em que não houvesse uma parada de produção, a capacidade instalada seria ainda superior.

Parte da confusão da empresa indiana parece decorrer da utilização dos dados apresentados por ocasião da petição de início. Os dados referentes à capacidade instalada foram retificados pela indústria doméstica em sua resposta ao ofício de informações complementares e confirmados por meio do procedimento de verificação **in loco**. Não há razão objetiva para se acatar a alegação da empresa de que os dados da petição seriam mais acurados e menos distorcidos. Dessa forma, a argumentação da AIA baseada em dados incorretos não poderia resultar, por mais óbvio, em alegações com mérito.

Isso não obstante, cumpre ainda ressaltar que não há elementos probatórios nos autos que indiquem problemas de abastecimento de corpos moedores, relacionados à alegada baixa capacidade produtiva da indústria doméstica ou à interrupção temporária da produção durante o período de ampliação da capacidade. Ademais, não há obrigatoriedade de que a indústria doméstica possua capacidade para atender a totalidade do mercado brasileiro. As importações tanto da origem investigada como de outras origens compõem o referido mercado e espera-se que continuem compondo. Nesse sentido, a eventual recomendação de aplicação de medidas antidumping visa a tão somente neutralizar os efeitos danosos decorrentes da prática de dumping, desde que reste comprovada sua relação causal com o dano sofrido pela indústria doméstica.

A AIA argumenta ainda que a parada da produção teria afetado a empresa como um todo, uma vez que teria gerado aumento de estoques, aumento do número de vendedores, aumento das despesas financeiras e teria criado limitações à concessão de prazos mais longos de pagamentos aos clientes. A empresa aponta ainda a falta de recursos para eventual aumento de investimentos em **marketing**, como resultado da parada de produção. Ressalte-se, a esse respeito, que grande parte das alegações da AIA dizem respeito a indicadores que integram a análise de dano empreendida.

Nesse sentido, conforme mencionado anteriormente, a indústria doméstica aponta o aumento de estoque em P5 como medida prevista, diante da parada programada de produção. Quanto à alegada impossibilidade de aumentar o número de vendedores e despesas como **marketing**, não há nada que indique consistirem em fatores que contribuíram de forma relevante para a queda das vendas experimentada pela indústria doméstica. Quanto à concessão de prazos de pagamentos aos clientes, não há elementos que indiquem a relação entre a parada de produção e alterações dos prazos de pagamento concedidos. Ressalte-se que, em P4, período em que se observou pico do volume de vendas do produto similar, a petionária contava com a mesma quantidade de funcionários em seu departamento de vendas que P5. Ademais, tendo em vista a natureza do produto e a quantidade limitada de clientes, não se pode apontar o **marketing** como sendo essencial para a promoção e consequente aumento das vendas.

Com relação às despesas financeiras, de fato, houve aumento tanto de P4 para P5, como de P1 para P5. Análise do referido indicador encontra-se detalhada no item 7.2.10. De acordo com a referida análise, apesar do aumento das despesas financeiras em termos relativos, a análise da evolução de seus

valores absolutos indica não serem elas as causadoras da deterioração do resultado observada de P1 para P5 e de P4 para P5. Ademais, quando considerado o resultado operacional sem o resultado financeiro, observou-se queda de 132% de P1 para P5 e de 131,8% de P4 para P5.

Quanto ao impacto da parada de produção para aumento da capacidade instalada e sua relação com o aumento dos custos fixos, despesas de vendas, gerais e administrativas, deve-se esclarecer que não houve retração de vendas da indústria doméstica que possa ser atribuída à parada de produção. Em primeiro lugar, porque a parada foi programada com antecedência, tendo a Magotteaux realizado esforço adicional de produção no período anterior para a formação de estoques. Em segundo lugar, a análise de vendas mensais da indústria doméstica demonstra que não há variação no padrão de volume de vendas no período da parada.

Dessa forma, não se observam efeitos negativos na apuração das despesas de vendas e gerais e administrativas em decorrência da parada de produção, na medida em que essa argumentação pressupõe o efeito da parada nas vendas da petionária. O comportamento das vendas da indústria doméstica não é diferente para o período em que foi constatada a parada de produção.

Ademais, os corpos moedores têm uso intensivo de matéria-prima, tendo os custos fixos tido pouco impacto sobre o custo de produção. Com efeito, de P4 para P5 observou-se aumento de 10,2% dos custos fixos da indústria doméstica, ao passo que seu custo total aumentou 7,8% no mesmo período. No entanto, ao se avaliar o montante de custo incorrido, constata-se que, mantidos os custos variáveis inalterados de P4 para P5, o custo de produção apresentaria aumento 0,7% em decorrência da variação dos custos fixos. Nesse sentido, ainda que todo o aumento dos custos fixos seja atribuído à parada de produção, ressalte-se seu impacto pouco relevante sobre o comportamento do custo de fabricação da indústria doméstica.

A AIA afirmou que o aumento das internalizações de corpos moedores em P5 decorreu da escassez de oferta nacional do produto, na medida em que os consumidores de corpos moedores teriam demanda contínua e não poderiam aguardar a retomada do funcionamento da indústria doméstica. Para suportar sua argumentação, indicou o volume de importação no período estimado para a parada. Ressalte-se que a empresa analisou a evolução dos dados entre janeiro a julho de 2016. De fato, os meses de março a junho (máxima de *[confidencial]* em maio) apresentaram volume de importações superiores aos meses anteriores da série. Ademais, no mês de julho (*[confidencial]* t) há uma redução do volume importado, ainda que este não volte ao patamar de fevereiro (*[confidencial]* t).

Ocorre que a empresa omitiu os dados referentes aos demais meses do período objeto da investigação. Já em agosto as importações investigadas voltam a subir (*[confidencial]* t), tendo alcançado seu pico em dezembro (*[confidencial]* t).

Nesse contexto, o quadro a seguir apresenta dados agregados de vendas da indústria doméstica por semestre de P5. Ademais, são apresentados os dados de importação para os mesmos períodos:

	Semestre 1 (S1)	Semestre 2 (S2)	Varição de S1 para S2
Vendas ID	100	107,6	7,6%
Importações investigadas	100	135,7	35,7%

Cumprido ressaltar que a parada de produção ocorreu no semestre 1. Da análise das informações apresentadas, constata-se que a quantidade média mensal de vendas da indústria doméstica no semestre 1 mostra-se consistente com aquela observada no semestre 2. Por outro lado, quanto às importações, tem-se concentração de internalizações do produto objeto da investigação no semestre 2, período posterior à parada de produção.

Diante do exposto, conclui-se que a parada programada de produção não pode ser apontada como principal causa do aumento das importações do produto investigado em P5.

Quanto aos argumentos relativos a alterações do volume de vendas mensais da indústria doméstica e, mais especificamente, à alegada redução das vendas decorrente da parada de produção, reitera-se o fato de que a análise de vendas mensais da indústria doméstica demonstra que não há variação no padrão de volume de vendas no período da parada.

Ainda a esse respeito, a empresa sugere análise de vendas segmentada por tipo de produto. Quanto a isso, ressalta-se que o Regulamento Brasileiro não permite a análise de dano segmentada por subtipo de produto, na medida em que os dados para efeitos de análise de dano são reunidos de acordo com a definição completa do produto similar.

A AIA argumentou que a indústria doméstica saberia que venderia menos em 2016 e, por essa razão, teria planejado parar para não impactar seus clientes. O argumento da empresa, desacompanhado de quaisquer elementos probatórios, consiste em mera conjectura, cuja natureza impossibilita resposta efetiva de mérito. Isso não obstante, ainda que a parada tenha sido programada a partir de eventuais previsões de redução de vendas, isso não afastaria a possibilidade de que a referida redução teria como causa a competição com importações a preço de dumping.

A AIA afirmou que a ociosidade da indústria doméstica em P5 decorreria do aumento da capacidade e ressaltou que o aumento da demanda não deveria ser artificialmente criado por uma medida antidumping. Inicialmente, ressalte-se o caráter contraditório dos argumentos da empresa que, em momento anterior, alegou que a indústria doméstica não teria capacidade de atender o mercado brasileiro. A despeito disso, entende-se que a ociosidade reforça a tese de que, restando comprovada a prática de dumping, esta afeta os volumes vendidos pela indústria doméstica.

Quanto ao impacto da parada de produção sobre os custos fixos da Magotteaux, reitera-se o fato de que a participação dos custos fixos no custo de produção em P5 foi a menor da série analisada, com exceção de P4. Dessa forma, não se considera necessária a realização de ajustes da referida rubrica, para fins de não atribuição, uma vez que a simples análise dos dados de custo da empresa indica que não houve influência da evolução dos custos fixos sobre aumento do custo total verificado em P5. Ademais, o produto é intensivo em matéria-prima, tendo os custos fixos baixa participação no custo total de manufatura *[confidencial]*% a *[confidencial]*%.

Com relação à manifestação da Vale sobre a impossibilidade de manter estoque de corpos moedores, razão pela qual teria optado pelo produto indiano, registre-se que o adiantamento de sua programação de produção e moagem de minérios implicou a programação e formação de estoque por parte da Magotteaux. Ademais, as especificações dos produtos adquiridos por cada cliente permitem a conclusão de que boa parte dos estoques formados em P4 referem-se a produtos da especificação técnica exigida pela Vale.

Os elementos constantes dos autos, assim como as manifestações da Vale e da Magotteaux nos autos e em audiências individuais, conduzem à conclusão de que a Magotteaux manteve os produtos em seu estoque para entrega nos prazos e volumes acordados com a Vale, não havendo comprovações referentes a dificuldades ou negativas de fornecimento.

A AIA reiterou a necessidade da análise do impacto da parada de produção sobre o custo de produção. Ademais, alegou que a Magotteaux teria negado o referido impacto e, por outro lado, estimado impacto somente sobre o CPV. A esse respeito, cumpre ressaltar entendimento de que não se pode afastar o impacto da parada de produção sobre o custo e, mais especificamente, sobre os custos fixos da empresa. No entanto, conforme explicitado anteriormente, o impacto dos custos fixos sobre o custo de fabricação total em P5 se mostrou irrelevante, no sentido de que, se neutralizado, não reverteria o aumento do custo de fabricação total observado no período em questão.

As estimativas de impacto da parada de produção sobre o CPV, apresentadas pela indústria doméstica, foram tratadas como manifestação tempestiva de parte interessada, assim como todas as informações levadas aos autos pela AIA. Isso não significa que novos dados, não submetidos a verificação **in loco**, tiveram o condão de alterar os dados de custo da empresa e tampouco o entendimento adotado quanto a possíveis impactos da parada de produção sobre o custo de produção.

Nesse sentido, cumpre destacar que tanto os dados de custo de produção, como o CPV da indústria doméstica, foram devidamente verificados e validados. Quanto a isso, ressalte-se que todos os procedimentos de validação do sistema contábil da indústria doméstica, bem como de sua metodologia de custeio, compõem o Relatório de Verificação **in loco** que, tendo sido juntado aos autos restritos do processo em 25 de julho de 2017, não foi objeto de nenhum tipo de contestação. Por meio da validação dos dados de custo da Magotteaux, foi possível confirmar a evolução das diferentes rubricas e o impacto de cada uma delas sobre o custo de fabricação total.

Da mesma forma que o custo, também as despesas operacionais foram verificadas e validadas por ocasião da verificação **in loco**. Quanto ao impacto da parada de produção sobre elas, reitera-se a análise empreendida no item 7.2.10, a qual salienta o aumento, em especial, das despesas financeiras e demonstra a manutenção da queda de resultados, ainda que as referidas despesas sejam desconsideradas.

A AIA mencionou argumento da Vale relativo ao aumento das importações em decorrência da parada de produção da Magotteaux. Quanto a isso, reitera-se o fato de que a análise dos dados mensais das importações do produto objeto da investigação apontou haver meses, mais especificamente, de agosto a dezembro, em que o volume importado foi bastante superior àqueles meses que teriam sido afetados pela referida parada.

Por fim, quanto à afirmação da Vale de que a Magotteaux teria feito inferência equivocada, dizendo que a Vale teria afirmado que não possuiria estoque de corpos moedores e por isso o aumento de importações seria justificado pela parada. Não se trata de inferência equivocada, porque a consulta aos autos demonstra que a Vale afirmou expressamente o quanto referenciado pela Magotteaux no parágrafo 88 de sua petição protocolada em 22 de janeiro de 2018, e o repetiu no parágrafo 89 em sua petição protocolada em 29 de janeiro de 2018.

7.3.5. Das manifestações acerca da retração do mercado

Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2017, a AIA mencionou a interrupção das atividades da Samarco, que, juntamente com a Vale e a Anglo, seria uma das principais empresas compradoras de corpos moedores no mercado brasileiro. Segundo a empresa, a interrupção das atividades da Samarco no fim de P4 teria impactado o mercado em P5 em cerca de 10 mil toneladas.

Ainda de acordo com estimativas da AIA, tendo em vista que os moinhos da Samarco utilizariam também corpos moedores em aço forjado, fornecidos pela empresa chilena Proacer, a Magotteaux teria perdido cerca de 4 mil toneladas de potenciais vendas do produto similar. Diante disso, a queda de demanda resultante da interrupção das compras da Samarco corresponderia a importante fator causador de dano, especialmente no que tange à redução das vendas da indústria doméstica no mercado interno brasileiro.

Na mesma esteira de raciocínio, a AIA afirmou que o rateio de custos e despesas fixas deveria ser feito com relação à perda de economia de escala causada pela perda das vendas relativas à parada de produção da Samarco. Para a empresa, os custos e as despesas fixas foram afetados por um fato exógeno às importações de origem indiana.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Magotteaux ressaltou que a interrupção de compras da Samarco não teria afetado exclusivamente o potencial mercado acessível à Magotteaux, mas também teria afetado o potencial de exportações objeto de dumping e subsidiadas. Nesse sentido, destacou que, como consequência do acidente ocorrido com a Samarco, a empresa teria deixado de comprar o produto similar nacional, mas também de importar o produto investigado.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que a desconsideração do acidente da Samarco e do respectivo impacto na indústria doméstica seria um ponto que corroboraria o frágil nexo de causalidade construído pela peticionária. A Vale afirmou ainda que de janeiro a dezembro de 2014, o volume de corpos moedores adquiridos pela Samarco teria sido consideravelmente maior, devido ao início da operação do Concentrador III (sistema de concentração de minério), instalado na Unidade Operacional Germano, em Mariana-MG, que ampliou a capacidade produtiva da Companhia.

Segundo a Vale, no ano de 2016, a Samarco não teria importado corpos moedores tendo em vista que suas atividades estavam temporariamente suspensas desde 5 de novembro de 2015, quando ocorreu o rompimento da estrutura de contenção de rejeitos da barragem de Fundão, na unidade de Germano, em Mariana-MG.

A Vale afirmou que à época em que o acidente da Samarco ocorreu, *[confidencial]*. Como resultado, referido volume de corpos moedores, equivalente ao montante de *[confidencial]*, ficou estocado na Magotteaux. Ou seja, a Vale entende que o acidente da Samarco contribuiu de forma significativa para o aumento de estoque da indústria doméstica, aumento de seus custos (com estocagem provavelmente, dentre outros fatores) e consequente queda de rentabilidade da Magotteaux.

7.3.6. Dos comentários acerca das manifestações

Neste item comentam-se os efeitos da interrupção das atividades da Samarco sobre o mercado brasileiro de corpos moedores, conforme definidos no escopo da investigação. Eventuais argumentos sobre a utilização de corpos moedores forjados pela Samarco não são levados em consideração, porque a queda de seu consumo não possui relação com a evolução do consumo dos produtos objeto da investigação e similar. De todo modo, remeta-se ao item 7.3.7, que trata especificamente das alegações acerca da competição entre o produto similar doméstico e corpos moedores em aço forjado.

Conforme apresentado no item 7.2.3, o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou retração de 8,7% de P4 para P5. A retração do mercado pode ser explicada, em parte, pela interrupção das atividades da Samarco, em virtude do rompimento de bacia de rejeitos em Minas Gerais.

A AIA afirma que a saída da Samarco do mercado em P5 explicaria o dano da indústria doméstica. Ocorre, porém, que análise da evolução dos dados de vendas de corpos moedores pela Magotteaux e das importações do produto investigado indicam que a Samarco substituiu as compras de corpos moedores da indústria doméstica pelas importações originárias da Índia. Com efeito, de P1 para P3 a Samarco reduziu *[confidencial]*% das compras de corpos moedores da indústria doméstica, ao passo que aumentou *[confidencial]*% suas importações. Enquanto a Samarco comprava *[confidencial]*% dos corpos moedores da indústria doméstica em P1, comprou apenas *[confidencial]*% (queda de *[confidencial]*p.p.) em P3. A evolução dos indicadores da indústria doméstica para o mesmo período indica a retração de vendas e dos indicadores de rentabilidade.

Já de P3 para P4, a indústria doméstica recuperou parte de sua participação nas vendas para Samarco, sem atingir, no entanto, o volume vendido em P1 (redução de 50,3%) ou P2 (redução de 61,1%).

A interrupção das atividades da Samarco teria impactado mais fortemente as exportações de origem indiana, na medida em que já teria sido observada a substituição das aquisições no mercado doméstico pelas importações investigadas. A queda do volume de aquisições pela Samarco já teria impactado os indicadores da indústria doméstica nos períodos anteriores, quando a empresa deu preferência ao produto importado a preço de dumping.

A empresa indiana parece não ter sentido o efeito da queda no mercado brasileiro, porque superou a perda de suas vendas destinadas à Samarco com o aumento do fornecimento para outros importadores brasileiros, em prejuízo das vendas da indústria doméstica.

Tendo o efeito da substituição das aquisições domésticas pelas importações ocorrido em período anterior à interrupção das atividades da Samarco, fica prejudicado o argumento de que houve incremento de estoques, conforme argumenta a Vale, e aumento de custos fixos e despesas em razão de perda de economia de escala causada pela perda das vendas relativas à parada de produção da Samarco.

Isso não obstante, buscou-se quantificar o efeito sobre os custos fixos e despesas operacionais da indústria doméstica, caso fosse mantida a quantidade de vendas para a Samarco de P4. Para tanto, estimou-se o volume de vendas da Magotteaux em P5, a partir da soma das vendas que efetivamente ocorreram com o volume vendido para a Samarco em P4.

Com relação aos custos fixos, partiu-se do pressuposto de que o volume produzido pela indústria doméstica teria sido superior àquele efetivamente observado em P5, em montante correspondente às vendas para a Samarco. A tabela abaixo apresenta o custo de produção obtido para o cenário hipotético descrito:

	P1	P2	P3	P4	P5
1 - Custos Variáveis	100,0	92,6	99,6	112,9	121,6
2 - Custos Fixos	100,0	96,0	105,4	103,3	101,0
3 - Custo de Produção (1+2)	100,0	92,8	100,0	112,2	120,1

Observa-se redução de 11,2% dos custos fixos, quando comparados o valor aferido acima e o valor efetivamente incorrido em P5. No entanto, tendo em vista a participação dos custos fixos sobre o custo de produção total da indústria doméstica (cerca de *[confidencial]*%), observa-se que este teria sido 0,8% inferior ao custo de produção efetivo de P5. Conclui-se, portanto, que mesmo que a Samarco mantivesse suas compras do produto similar nacional em P5, ainda assim, haveria aumento do custo de produto da indústria doméstica e a consequente supressão de seu preço no período em questão.

Buscou-se, ainda, estimar os resultados financeiros da indústria doméstica em P5, tendo em vista cenário em que a Samarco continuasse em operação. Para tanto, foram consideradas as seguintes premissas:

a. As vendas da indústria doméstica seriam superiores em P5, em montante correspondente às compras da Samarco de P4;

b. O aumento do volume de vendas no mercado interno teria causado queda nas despesas gerais e administrativas, no resultado financeiro e nas outras receitas e despesas operacionais, em termos unitários.

O quadro a seguir apresenta as margens e os resultados obtidos a partir dos pressupostos descritos.

	P1	P2	P3	P4	P5
RESULTADO BRUTO ²	100,0	96,9	89,1	110,2	34,2
VARIAÇÃO	-	-3,1%	-8,0%	23,6%	-69,0%
Margem Bruta (%)	100,0	100,0	93,1	90,3	30,8
VARIAÇÃO	-	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>
RESULTADO OPERACIONAL ²	100,0	109,8	77,6	103,5	-37,7
VARIAÇÃO	-	9,8%	-29,4%	33,4%	-136,4%
Margem Operacional (%)	100,0	113,2	81,3	84,7	-34,0
VARIAÇÃO	-	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>
RESULTADO OPERACIONAL (exceto RF) ²	100,0	108,2	75,9	100,5	-22,6
VARIAÇÃO	-	8,2%	-29,9%	32,4%	-122,5%
Margem Operacional (exceto RF) (%)	100,0	111,5	79,1	81,8	-20,3
VARIAÇÃO	-	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>
RESULTADO OPERACIONAL (exceto RF e OD) ²	100,0	98,6	92,9	115,3	15,9
VARIAÇÃO	-	-1,4%	-5,8%	24,1%	-86,2%
Margem Operacional (exceto RF e OD) (%)	100,0	101,7	97,2	93,9	14,4
VARIAÇÃO	-	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>	<i>[conf.]</i>

Observa-se que, ainda que as vendas para a Samarco tivessem se mantido constantes com relação a P4, em P5, a indústria doméstica teria experimentado deterioração dos seus resultados financeiros, mantendo-se, inclusive, o cenário de prejuízo operacional no referido período.

7.3.7. Das manifestações acerca da competição entre o produto similar doméstico e corpos moedores em aço forjado

Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2018, a AIA ressaltou que a competição com outros produtos em aço forjado geraria pressão sobre os preços do produto similar. Nesse sentido, a empresa solicitou que fossem solicitadas à Vale informações acerca do seu consumo de produtos em aço forjado e do produto similar.

Diante do exposto, a empresa concluiu que as importações tailandesas teriam contribuído para a queda dos preços evidenciada no mercado brasileiro e, além disso, teria sido a base para a decisão de aumento de capacidade instalada tomada pela Magotteaux. Segundo a AIA, a indústria doméstica teria aumentado sua capacidade com a expectativa de fornecer corpos moedores de alto cromo para a usina de Itabira da Vale.

No entanto, devido às especificações do produto extraído na referida usina, os corpos moedores em aço forjado apresentariam melhor custo benefício, enquanto que nas demais plantas da Vale, os corpos moedores de alto cromo seriam os mais adequados. Essa informação seria importante para as análises empreendidas, relativas à competição entre corpos moedores de ferro fundido de alto cromo e corpos moedores em aço forjado.

Diante do exposto, a empresa afirmou que, a partir da evolução das importações originárias da Tailândia, a AIA entende que a decisão de aumentar a capacidade instalada tomada pela indústria doméstica teria se dado com o objetivo *[confidencial]*. Nesse sentido, a empresa sugeriu que a indústria doméstica fosse questionada acerca das motivações que a levaram a investir no aumento de sua capacidade, a fim de que se possa esclarecer se a decisão teria sido acertada ou não, tendo em vista que os recursos utilizados poderiam ter sido destinados ao aumento das vendas e produção em P5.

A AIA listou ainda outros fatores que afastariam o nexo de causalidade entre as importações do produto objeto da investigação e o dano sofrido pela indústria doméstica. O primeiro deles se referiria à competição entre corpos moedores de alto cromo e produtos substitutos, mais especificamente, corpos moedores em aço forjado.

Segundo a AIA, no setor de mineração, somente 20% da demanda seria de corpos moedores em aço ou ferro fundido de alto cromo, de modo que os outros 80% seriam relativos a bolas em aço forjado. Dessa forma, segundo a AIA, o produto similar competiria com outros produtos no mesmo mercado. A empresa apresentou listagem de descrições de importações relativas a corpos moedores em aço forjado, para fins de comprovar sua destinação ao mercado de mineração. A empresa reiterou ainda o fato de que a unidade da Vale de Itabira teria utilizado corpos moedores em aço forjado, posteriormente, teria passado a consumir o produto similar e então teria voltado a usar os produtos em aço forjado.

Em manifestação protocolada em 8 de novembro de 2017, a Magotteaux afirmou que, ao contrário do alegado pela AIA, não teria havido substituição do produto similar por outros tipos de corpos moedores, mas efetiva substituição do produto similar pelo produto objeto da investigação, bem como perda de mercado da indústria doméstica para o produto objeto da investigação.

Em manifestação protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que o preço, embora importante, não seria o principal elemento que dirige seu processo decisório de optar por um ou outro tipo de corpos moedores. Em verdade, todo racional da Vale em adquirir corpos moedores de aço forjado, ou corpos moedores de aço fundido com alto teor de cromo, decorreria de uma análise de custo-benefício e performance diretamente relacionados às propriedades físicas e/ou químicas do solo ou material geológico objeto de exploração mineral.

7.3.8. Dos comentários acerca das manifestações

Cumprir reiterar a definição do produto objeto da investigação e do produto similar doméstico, que não inclui corpos moedores em aço forjado. Quanto a isso, remeta-se ao item 2.6 deste Documento, que trata especificamente do posicionamento acerca da alegada necessidade de inclusão dos referidos produtos na definição em questão.

Resta então avaliar se a competição entre o produto similar e produtos em aço forjado pode ser considerada outro fator causador de dano à indústria doméstica. A esse respeito, ressalte-se, em primeiro lugar que a manifestação da AIA não se fez acompanhar de elementos probatórios. A Vale, empresa indicada pela AIA como tendo adotado a modificação de seu padrão de compras, não confirmou as alegações, nem apresentou documentos que corroborassem a manifestação da empresa indiana.

A AIA solicitou que fossem requeridas informações da Vale acerca de seu consumo de corpos moedores em aço forjado, porém deve estar claro que as partes que teriam o interesse e a condição de produzir essa prova não o fizeram, não cabendo à autoridade administrativa incumbir-se do ônus da prova.

Isso não obstante, a partir dos dados constantes da investigação em tela, entende-se não ser possível afastar o dano causado pelas importações investigadas, em razão da competição do produto similar com corpos moedores em aço forjado. Conforme item 5 deste Documento, as importações do produto objeto da investigação apresentaram comportamento crescente ao longo de todo o período analisado. Com efeito, em termos absolutos, as importações do produto objeto da investigação passaram de *[confidencial]* t em P1 para *[confidencial]* t em P5 (aumento de *[confidencial]* t (65,3%), e apresentaram crescimento de *[confidencial]*t (10,2%) de P4 para P5.

Nesse contexto, cumpre destacar o fato de que os clientes que adquirem o produto importado consistem, em grande medida, nas mesmas empresas que adquirem o produto similar doméstico. Dessa forma, caso considere-se como verdadeira a alegação acerca da substituição do produto similar por corpos moedores em aço forjado, deveriam também as importações de corpos moedores em alto cromo ter sido impactadas pela competição com os referidos produtos. Ao contrário, elas aumentaram ao longo do período, de modo que sua participação no mercado brasileiro passou de *[confidencial]*% em P1 para *[confidencial]*% em P5 (aumento de *[confidencial]*p.p.). Ressalte-se, ainda, que de P1 e P5 o mercado brasileiro de corpos moedores em alto cromo cresceu 18,7%. Por outro lado, a queda do mercado brasileiro de P4 para P5 decorre, em grande medida, pela interrupção das atividades da Samarco, conforme desenvolvido com mais vagar no item 7.3.5.

Cumprir ainda mencionar as informações prestadas pela Vale, a qual adquire tanto o produto investigado, como o produto similar doméstico. Segundo a empresa, todo racional em adquirir corpos moedores de aço forjado, ou corpos moedores de aço fundido com alto teor de cromo, decorreria de uma análise de custo-benefício e performance diretamente relacionados às propriedades físicas e/ou químicas do solo ou material geológico objeto de exploração mineral. Dessa forma, refuta-se alegação da AIA no sentido de haver perfeita substituíbilidade entre os diferentes tipos de corpos moedores.

Diante do exposto, conclui-se pela impossibilidade de se imputar o dano sofrido pela indústria doméstica à competição com corpos moedores em aço forjado, de modo que a análise das importações investigadas e do mercado brasileiro indica ter havido, em verdade, substituição do produto similar doméstico pelo produto objeto da investigação.

Por fim, quanto ao argumento da AIA relativo às motivações da indústria doméstica para o aumento de sua capacidade, ressalte-se não caber à autoridade investigadora, no âmbito de uma investigação antidumping, avaliar decisões de investimento e suas razões. Resta tão somente analisar os possíveis impactos dessas decisões sobre os indicadores da empresa. Nesse sentido, destaque-se análise desenvolvida no item 7.2.10 deste Documento.

7.3.9. Das demais manifestações acerca da causalidade

Em manifestação protocolada em 7 de novembro de 2017, a AIA afirmou que ela estaria competindo com os produtos originários da Tailândia, para fins de fornecimento para a planta da Vale de Itabira, e não com o produto similar doméstico. Ademais, a AIA afirmou que as importações da Tailândia seriam um dos principais fatores causadores de dano à indústria doméstica.

A esse respeito, a empresa afirmou que as importações da Tailândia seriam destinadas à referida planta da Vale, a qual, em P5, teria decidido parar de usar corpos moedores de alto cromo e teria passado a utilizar corpos moedores em aço forjado, o que teria ocasionado a redução da demanda pelo produto similar. Segundo a AIA, a Magotteaux importaria da Tailândia a preços baixos e revenderia com prejuízo, o que estaria evidenciado nos demonstrativos de resultado relativos às vendas de produto tailandês, apresentados pela peticionária.

Outro possível fator causador de dano se referiria, portanto, às vendas da Magotteaux de produtos originários da Tailândia. Quanto a isso, a empresa reiterou seu entendimento de que aquele país seria o definidor dos preços dos corpos moedores exportados para o Brasil. A empresa ressaltou ainda que os preços das importações tailandesas teriam sido muito baixos de P2 a P4 e reiterou que as vendas desses produtos teriam gerado prejuízos à indústria doméstica.

A AIA afirmou ainda que a capacidade instalada da Magotteaux seria fixa, no contexto de um mercado bastante estável, de modo que a empresa brasileira importaria de suas empresas relacionadas aqueles produtos que ela não fabrica. Nesse sentido, somente em P4 a Magotteaux teria experimentado um aumento das vendas domésticas. No entanto, esse aumento seria uma exceção e se referiria a produtos do CODIP A1, o qual não seria exportado pela Índia para o Brasil.

Por outro lado, as vendas do CODIP A3 teriam se mantido estáveis ao longo dos cinco períodos analisados, sendo ele o principal produto exportado pela AIA para o mercado brasileiro. Segundo a AIA, a Magotteaux teria sido capaz de priorizar as vendas de A3 em P5, uma vez que, a despeito da queda de 15% da capacidade instalada, as vendas do referido CODIP teriam se reduzido somente em 9%. Dessa forma, a empresa concluiu que tendo em vista a redução de capacidade, não teria havido redução das vendas de A3 quando comparadas com o volume produzido.

Seguindo sua análise de vendas e produção por CODIP, a AIA afirmou, quanto ao CODIP A2, que sua demanda seria bastante específica, de modo que as exportações para o Brasil seriam destinadas, principalmente, para a empresa Anglo American e se refeririam a produto não ofertado pela indústria doméstica. Ademais, segundo a empresa, as compras da Samarco se concentrariam no CODIP A2, de modo que a queda das vendas da Magotteaux desse tipo de produto em P5 deveria ser atribuída à parada da Samarco e não às importações originárias da Índia.

Diante do exposto, a AIA concluiu que 70% da redução de vendas da indústria doméstica, observada de P4 para P5 (*[confidencial]*t), corresponderia à queda de produção de A1. Os 30% restantes estariam relacionados à queda de vendas de A2, que se relacionaria diretamente com a parada da Samarco. Dessa forma, o impacto das importações investigadas sobre as vendas da indústria doméstica seria imaterial, quando considerados outros fatores como Samarco, parada de produção, redução de 15% da capacidade instalada, competição com produtos forjados e todos os demais fatores levantados pela empresa. Ainda com relação a esses fatores, a AIA ressaltou a importância de que se buscassem esclarecimentos adicionais acerca da redução de capacidade instalada causada pela parada de produção.

A AIA destacou ainda que, para fins da compreensão das variações de produção e vendas da indústria doméstica, seria necessário analisar, além dos dados por CODIP, as especificações dos corpos moedores vendidos, bem como a demanda específica de cada cliente.

Nesse sentido, mencionou que o principal produto exportado por ela para a Anglo American seriam os corpos moedores de diâmetro de 12,5 mm e que a indústria doméstica não teria interesse de produzir esse tipo de produto, devido a aspectos relacionados à produtividade da planta produtiva. A empresa estimou perda de produtividade de 60% decorrente da decisão de ajustar o maquinário para a produção do referido produto. Nesse sentido, afirmou que não constariam do catálogo de produtos da Magotteaux corpos moedores de diâmetro de 12,5mm.

De acordo com a AIA, a partir de P5, a Anglo teria começado a utilizar corpos moedores de 17mm, ao invés do produto de 12,5mm, e essa decisão explicaria a redução do preço médio e aumento do volume das importações originárias Índia no período em questão. Isso porque os corpos moedores de 17mm seriam mais baratos e apresentariam volume superior àqueles de 12,5mm.

Por todo o exposto, a AIA concluiu que eventual dano da indústria doméstica relacionado a produção e vendas não seria causado pelas importações investigadas, uma vez que: a peticionária não poderia ter produzido mais, porque não possuiria capacidade para tanto; a queda de produção e vendas de P5 seria decorrente da parada de produção; a queda de produção e vendas de P4 para P5 estaria relacionada a tipo de produto que a Índia não vende para o Brasil (CODIP A1); e a peticionária não teria perdido mercado para o principal produto exportado pela Índia, que seria aquele classificado no CODIP A3.

A AIA passou então a analisar aspectos relacionados à lucratividade da indústria doméstica. A esse respeito, a empresa ressaltou que o preço praticado pela Magotteaux teria se mantido estável ao longo do período de análise de dano. Ademais, ao se considerar o preço com IPI, teria havido aumento expressivo de P1 para P5 e de P4 para P5 (17,7% e 5,6%, respectivamente).

Com relação aos resultados financeiros da indústria doméstica, a AIA ressaltou que considerar os preços líquidos de IPI gerariam enormes distorções. Nesse sentido, ao se analisar a relação entre o custo e o preço com IPI, estes apresentariam variação similar, com exceção de P5, em que o custo aumentaria 3% a mais que o preço. O referido aumento de custo, no entanto, seria facilmente explicado pelo aumento da depreciação no período em questão, que seria explicado, por sua vez, pelo aumento da capacidade instalada em P5. Ademais, a empresa citou o aumento do custo de energia no país, que teria afetado todas as empresas brasileiras.

Ainda com relação aos custos de produção, a AIA afirmou que o Ferro-Cromo seria a principal matéria-prima dos corpos moedores e, apesar de vendida por empresa situada no Brasil, seria cotada em dólares. Diante do exposto a empresa concluiu que, ao se analisar os custos e o preço bruto em dólares estadunidenses, seria possível concluir que apresentam evolução similar, o que demonstraria a ausência de supressão e depressão de preços da indústria doméstica. A empresa ressaltou ainda que a evolução dos referidos indicadores reforçaria a tese de que o preço com IPI seria mais adequado que o preço líquido, de modo que os efeitos sofridos por esse último teriam sido causados por outros fatores que não as importações investigadas.

A empresa afirmou, ainda a esse respeito, que a evolução do custo do ferro-cromo não seria compatível com a evolução do preço mundial dessa matéria-prima. Dessa forma, a empresa apontou questionamentos acerca da correição dos dados de custo apresentados pela peticionária e citou ainda possíveis outros fatores que poderiam explicar essa situação, tais como crise econômica e flutuações do câmbio. A despeito da causa identificada, a AIA afirmou que o fato de os custos estarem aumentando somente no Brasil consistiria em causa isolada, que reforçaria a falta de nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano sofrido pela indústria doméstica.

A empresa apresentou então quadro comparativo entre a evolução dos custos da indústria doméstica por CODIP e destacou que os custos do CODIP A3 teriam variado 53% de P1 a P5, enquanto que o custo médio teria apresentado variação de 21%. Quanto a isso, a AIA apontou para possível erro dos dados reportados pela peticionária.

Em manifestação protocolada em 9 de novembro de 2017, a Samarco afirmou que as importações de corpos moedores originárias do Canadá e da Tailândia seriam provenientes do mesmo grupo a que pertence a indústria doméstica, e teriam decorrido de estratégia de fornecimento da Magotteaux do Brasil, situação que poderia ter impactado o volume de produção e vendas desta empresa em P3 e P4.

Em manifestação prévia à audiência, protocolada em 29 de dezembro de 2017, a AIA apresentou outros fatores que deveriam ser levados em consideração na análise de dano e de nexo de causalidade. Para o grupo, para avaliar a evolução das vendas da peticionária, seria necessário segregar as vendas por CODIP, na medida em que cada produto teria apresentado uma evolução diferente na comparação entre os períodos e que essa evolução estaria ligada a outras circunstâncias diferentes da prática de dumping pelo exportador.

Ademais, seria necessário segregar as vendas por cliente, na medida em que elementos conjunturais teriam influenciado o consumo de cada cliente. A esse respeito, a empresa destacou, inicialmente, a suspensão das operações da Samarco no final de P4. Ademais, quanto a Anglo, a empresa afirmou que ela manteria contratos bi-anuais tanto com a AIA como com a Magotteaux. No entanto, a peticionária teria se recusado a assinar o contrato em 2015, o que teria causado cenário de insegurança jurídica para a Anglo. Ainda assim, a referida empresa teria comprado exatamente 50% de cada um dos fornecedores.

Por fim, a AIA sugeriu que fosse realizada uma análise mensal, porque acontecimentos ocorridos em determinados meses teriam tido impacto significativo na produção e na venda da peticionária, e a análise para o período poderia distorcer a compreensão da situação da indústria doméstica.

A AIA afirmou ainda que a queda na produção e nas vendas relacionadas ao CODIP A1 não poderia ser atribuída às importações investigadas, na medida em que a AIA não produziria nem exportaria para o Brasil corpos moedores classificados nesse CODIP.

Com relação ao CODIP A2, a AIA afirmou que a diminuição de produção e de vendas desse tipo de produto estaria relacionada à paralisação das atividades produtivas da Samarco, uma das principais consumidoras do CODIP A2.

Com relação ao CODIP A3, a AIA afirmou que teria havido um aumento das vendas deste produto da Magotteaux de P1 para P5, e uma redução de P4 para P5, a qual poderia ser explicada pela formação de estoque em P4 e pela parada para aumento da capacidade instalada em P5.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a Magotteaux apresentou análise sobre o dano e o nexo de causalidade entre as exportações a preço de dumping e o dano à indústria doméstica. Apontou o crescimento do volume das importações em termos absolutos e relativos, tanto com relação à produção e ao consumo brasileiro.

Ressaltou a existência de subcotação e supressão de preços. A subcotação foi constatada pela comparação do preço do produto similar doméstico e o produto investigado no período de análise de dumping, enquanto a supressão ficou registrada pelo impedimento de aumento dos preços da indústria doméstica frente ao aumento dos custos. Indicou, ainda, a queda no volume de vendas, do grau de ocupação, dos indicadores de rentabilidade, de empregos, de massa salarial, fluxo de caixa e índice de liquidez.

A Magotteaux contra arretou a proposição da AIA para que fosse empreendida análise segmentada por produto, por cliente e por mês. A peticionária afirmou que não há permissiva legal, seja na legislação brasileira, seja na legislação multilateral, que permita análise assim segmentada. A empresa destacou que as análises devem recair sobre o produto objeto de investigação e sobre o produto similar produzido pela indústria doméstica, ao longo do período objeto de investigação, como um todo.

A Magotteaux negou que tivesse rejeitado assinar contrato bianual para fornecer corpos moedores à Anglo American. A Magotteaux teria sido preterida[*confidencial*].

Com relação à manifestação da Vale em audiência de que haveria uma "calibração de preços" a cada três meses, no âmbito dos contratos de longo prazo, a Magotteaux afirmou que teria sido [*confidencial*] para poder competir com o produto importado proveniente da Índia.

Em manifestação posterior à audiência, protocolada em 22 de janeiro de 2018, a AIA afirmou que haveria outros fatores que influenciaram a queda no volume de vendas da indústria doméstica, de forma que não seria possível atribuir a evolução desse indicador às exportações indianas de corpos moedores. A AIA indicou que as vendas teriam permanecido constantes de P1 a P5, com retração pouco significativa (1,8%), e que a redução de P4 para P5 de 14,9% não poderia ser atribuída às exportações indianas.

A AIA apontou que, de P2 a P3, a participação da indústria doméstica no mercado doméstico teria se reduzido [*confidencial*] p.p. enquanto as importações originárias da Índia teriam se elevado [*confidencial*] p.p. Em que pese esses dados aparentarem indicar a existência de dano à indústria doméstica, a AIA afirmou que se deveria analisar a participação da indústria doméstica computando suas vendas de produtos importados de suas partes relacionadas no Canadá, Chile, EUA e Tailândia. Ao considerar as vendas conjuntamente com as vendas de produção própria, a indústria doméstica teria reduzido em [*confidencial*] p.p. sua participação no mercado brasileiro de corpos moedores de P2 para P3.

A empresa argumentou, ainda, que a queda na participação da indústria doméstica no mercado brasileiro não gerou dano, na medida em que no mesmo período teria sido verificado aumento de caixa, melhora de seu resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas e pouca variação nos custos de produção.

De P3 para P4, continuou a empresa, observar-se-ia tanto o aumento da participação da indústria doméstica no mercado brasileiro, quanto do resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas, o que indicaria a ausência de dano. Ademais, a empresa alegou que nesse período teria sido observada uma subcotação negativa expressiva, de forma que a indústria doméstica poderia ter cobrado preços maiores. A queda das vendas observadas de P4 para P5, e o consequente impacto na lucratividade da indústria doméstica, teria sido afetado por diversos outros fatores, sendo que tal dano não poderia ser atribuído às importações investigadas.

A AIA se contrapôs ao argumento da peticionária de que análise deveria ser feita apenas a partir dos produtos investigados como um todo, e não por CODIP. Para a empresa a própria peticionária apresentara a definição de CODIP para que se pudesse melhor avaliar a existência de dumping nas exportações indianas que pudessem causar dano à indústria doméstica. Segundo argumentou a AIA, a peticionária poderia ter escolhido investigar corpos moedores como um todo, mas escolheu dividir o produto por CODIP, pois acreditaria que essa segregação permitiria uma melhor análise para que se compreenda se efetivamente haveria dumping e se este estaria causando dano à indústria doméstica.

Por essa razão, a AIA afirmou que a análise de dados segregados por CODIP seria relevante para a análise de causalidade na investigação em tela, "pois dados mais precisos conseguiriam representar a verdade material de maneira mais precisa e fiel".

A AIA afirmou ainda que, assim como a análise de dumping é feita por CODIP, a análise de dano, por analogia, também deveria sê-lo:

"Analogamente, a segmentação da análise dos dados segmentados por cada tipo de produto pode ser feita também na análise do dano, desde que não exclua nenhum tipo de produto da análise, e que permita uma análise objetiva pela autoridade investigativa da dimensão dos outros fatores causadores de dano à indústria doméstica".

Para a empresa, essa interpretação seria compatível com decisão do Órgão de Apelação, que determinou que seria possível segregar a análise do desempenho da indústria doméstica separada em partes, segmentos ou setores quando da determinação de dano. Tal separação seria importante, segundo a empresa, porque "poderia ocorrer de determinados setores terem desempenhos díspares, o que não estaria refletido na análise da indústria como um todo".

Por fim, a AIA esclareceu que sua solicitação para que fosse feita a análise por tipo de produto não visaria a exclusão de determinados dados da análise, mas tão somente o exame de não atribuição de efeitos danosos causados por outros fatores às importações investigadas.

A AIA afirmou que, como cada tipo de produto tem composição química e diâmetro específicos feitos para cada cliente, inibindo a substituição de um tipo de CODIP por outro, a análise segregada por tipo de produto estaria intimamente relacionada à demanda dos clientes. Por essa razão, presumiu-se que os clientes da peticionária para cada CODIP seriam os mesmos clientes da AIA: Samarco e Anglo para o CODIP A2, e Vale para o CODIP A3.

Com relação à Anglo, a AIA se baseia na informação de que a mineradora adquire aproximadamente 50% do volume que necessita de cada uma das fornecedoras, de maneira que "qualquer queda de volume de produção ou vendas de tal produto não estaria relacionada a este cliente". Ressaltou, ainda, que a peticionária não teria assinado contrato com a Anglo, em virtude de "falta de consenso entre as partes nos termos da minuta contratual", de forma que a eventual perda de mercado pela indústria doméstica seria um dano auto-inflingido, que não poderia ser atribuído às importações investigadas.

Com relação à Samarco, a AIA entende que a suspensão das atividades da mineradora em decorrência do rompimento da estrutura de contenção de rejeitos da barragem de Fundão, em Mariana-MG, teria implicado a queda do volume de vendas da indústria doméstica. Por essa razão, os volumes que deixaram de ser comprados pela Samarco não poderiam ser atribuídos à eventual prática de dumping nas exportações indianas.

A AIA afirmou que a indústria doméstica teria ganhado participação junto à Samarco em relação a AIA durante o período investigado, de forma que, caso a Samarco não houvesse interrompido suas atividades, as vendas da indústria doméstica teriam aumentado em P5.

Com relação à Vale, a AIA afirmou que o aumento das importações por essa mineradora decorre de i) a empresa adotar política corporativa de não ter um único fornecedor de qualquer insumo e ii) em razão da parada produtiva da indústria doméstica, a Magotteaux não dispunha de produto para atender a demanda ou a aumentos de demanda da Vale. A AIA indicou que a Vale realizaria compras mensais, a partir de sua necessidade e tomadas de preços e quantidades trimestrais, não possuindo estoque de grandes quantidades e sem demanda reprimida, de forma que, diante da impossibilidade de adquirir o produto da indústria doméstica, foi obrigada a recorrer às importações do produto indiano. Dessa forma, a queda de vendas do CODIP A3 decorreu da incapacidade da indústria doméstica em suprir a demanda da mineradora.

A AIA afirmou que a Vale deteria contratos anuais e bianuais, com os fornecedores de corpos moedores, mas trimestralmente confirmaria preços e quantidades. Dessa forma, mesmo que a Vale tendo ciência de que a Magotteaux pararia por alguns dias ou meses, deve-se imaginar que a Vale não comprometeria toda sua demanda com esse fornecedor, o que corroboraria a tese de ausência de causalidade entre a queda de volume de vendas da indústria doméstica as importações investigadas.

Em razão dos diversos elementos considerados como outros fatores que explicam a causalidade para o dano da indústria doméstica, a AIA sugere que sejam realizadas análises para neutralizar esses outros fatores. Foram apresentadas análises que possuíam o intuito de ajustar os indicadores da indústria doméstica sem os efeitos da produção para estoque em P4 e sem os efeitos da parada de produção em P5.

A AIA reiterou que haveria outros fatores que levariam à depressão de preços da indústria doméstica. Para a AIA, diminuição dos preços praticados pela indústria doméstica poderia ser explicada pela queda no preço das matérias-primas e o preço das importações de outras origens.

A AIA afirmou que a evolução dos preços dos corpos moedores vendidos pela AIA e pela indústria doméstica seria determinada por meio de uma fórmula contratual, em que se leva em consideração a variação dos preços das matérias-primas. Dessa forma, a redução de preço decorrente dessa atualização não poderia ser caracterizada por este como "depressão" ou "supressão" de preços causadas pelas importações investigadas.

A AIA reiterou ainda que a Tailândia, origem cujas importações de corpos moedores provém de uma afiliada da peticionária, funcionaria como definidora de preços no Brasil, sendo que entre P2 e P4 os preços das importações de origem tailandesa teriam sido inferiores aos das importações da Índia.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale apontou como outro fator causador do dano a crise no setor de construção civil. Para a Vale a queda na demanda da indústria cimenteira por corpos moedores também contribuiu para o dano à indústria doméstica verificado na piora de seus indicadores de estoque e rentabilidade. Para a Vale, o aparente "insucesso" da operação da Magotteaux Brasil em P5 deve-se à crise sobrevida no setor de construção civil no Brasil, motivação para o aumento da capacidade instalada da indústria doméstica, bem como à concorrência de produtos oferecidos pela própria Magotteaux a partir de outras origens (como Chile, Tailândia e China).

Para a Vale, o aumento das importações por ela realizadas da AIA em P5 decorre, em parte, do aumento da produção da Vale no período. A empresa teria aumentado sua demanda e a AIA teria oferecido mercadorias de performance adequada com os melhores preços.

A Vale afirmou que não seria possível concluir-se pela existência de nexo de causalidade entre o alegado dano à indústria doméstica e os preços das exportações de corpos moedores da Índia. Isso porque, primeiramente, a mera existência de preços mais baixos não implicaria na existência de dumping. Ademais, segundo avaliação da Vale, não teria sido levados em consideração outros fatores econômicos que deveriam ter sido objeto de análise quando da apuração do alegado dano, "nos termos do quanto estabelece o artigo 32, II, do Decreto 1692/05" (sic). A Vale afirmou que não foram considerados fatores fáticos e mercadológicos trazidos pela AIA e pela Vale, os quais demonstrariam a inexistência de relação de causa e efeito do dano alegado pela Magotteaux.

Para fundamentar sua alegação, a Vale referiu-se ao fato de que até meados de 2008, a Vale adquirira os corpos moedores com alto teor de cromo exclusivamente da Magotteaux. Desde a última década, por conta da flutuação dos preços do produto adquirido da Magotteaux, essa situação teria se invertido.

Segundo a Vale, a competição por preços e condições comerciais entre as Magotteaux e AIA seria intensa, e a escolha sobre a contratação do fornecimento de corpos moedores com alto teor de cromo seria baseada em critérios como o *[confidencial]*.

Segundo a Vale, as diferenças entre os preços praticados por AIA e Magotteaux estariam em linha com as flutuações dos preços de ferro cromo e mão de obra nos mercados brasileiros e indiano. A empresa solicitou que fossem levados em consideração a evolução dos preços das matérias-primas e da mão de obra na apuração da prática de dumping pela AIA.

A Vale informou que "a maior parte do ferro-cromo do mundo é produzida na África do Sul, no Cazaquistão e na Índia, que possuem grandes recursos nacionais de cromite. Cerca de 65% de todo o ferro-cromo é consumido pela produção de aço inoxidável. A demanda por ferro-cromo depende da demanda de aço inoxidável. No Brasil, as reservas de cromo estão localizadas na Bahia (72%), no Amapá (22%) e Minas Gerais (6%) e o principal produtor brasileiro é Ferbasa, com 90% do mercado local".

Com relação à mão de obra, a Vale informou que esta representaria *[confidencial]*. A inflação seria o principal indicador para medir a evolução deste custo, sendo que o indicador teria *[confidencial]*.

Em manifestação apresentada em 26 de janeiro de 2018, a Anglo afirmou que, ainda que não possuía um contrato vigente com a Magotteaux, em função de falta de consenso nos termos da minuta contratual, foi mantido um acordo comercial entre as partes, sendo que as contratações são realizadas com a empresa por meio de ordens de compra de acordo com a demanda da Anglo.

Em manifestação apresentada em 29 de janeiro de 2018, a Magotteaux apresentou reposta ao ofício que solicitava a apresentação dos contratos de fornecimento de corpos moedores. Para cada cliente, a empresa apresentou comentários sobre os respectivos contratos, sobre o produto fornecido e sobre sua precificação. A empresa indicou que os dispositivos contratuais demonstrariam que a indústria doméstica estaria sujeita a perda de vendas e reduções de preços nas contínuas negociações, em decorrência da pressão sofrida pelas importações objeto de dumping e subsidiadas.

Segundo afirmou, *[confidencial]* para poder competir com o produto importado proveniente da Índia. Assim, a indústria doméstica teria sido *[confidencial]*.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Magotteaux ressaltou o aumento do volume das importações investigadas, na comparação entre P1 e P5 e P4 e P5, tanto em termos absolutos, quanto em termos relativos ao mercado brasileiro e à produção nacional. Nesse sentido, a empresa afirmou que seriam incorretos os argumentos da produtora/exportadora indiana no sentido de fazer parecer que as importações investigadas não apresentariam crescimento significativo no período.

A Magotteaux indicou a existência de efeitos das importações investigadas sobre os preços, em termos de subcotação significativa em P5, indicou a piora da relação custo/preço de P4 para P5 e de P1 para P5. A petionária afirmou, então, que o crescimento absoluto e relativo das exportações de P4 a P5 se deu ao custo de subcotação e de pressão sobre preços da indústria doméstica, que resultara em depressão e supressão de preços.

A Magotteaux afirmou ainda que, além do cenário de dano causado pelas exportações objeto de dumping e subsidiadas originárias da Índia, haveria elementos que levariam à conclusão de ameaça de dano. Segundo a petionária, a determinação de ameaça de dano material à indústria doméstica baseia-se na possibilidade de ocorrência de eventos claramente previsíveis e iminentes, que alteram as condições vigentes.

A petionária ressaltou, nesse sentido, (i) a taxa de crescimento das importações objeto de dumping, indicando a possibilidade de aumento substancial dessas importações, (ii) a capacidade produtiva ociosa no país exportador, indicando possibilidade de aumento significativo das exportações objeto de dumping para o Brasil, (iii) as importações realizadas a preço que terão por efeito reduzir ou impedir o aumento dos preços domésticos de forma significativa e que provavelmente aumentarão a demanda por importações adicionais; e (iv) a existência de estoques do produto objeto da investigação, conforme indicado na resposta ao questionário da produtora/exportadora indiana.

A Magotteaux buscou então afastar a eventual atribuição do dano à indústria doméstica à existência de outros fatores. A petionária afirmou que o dano à indústria doméstica não poderia ser atribuído às importações das demais origens, ao impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos ou à contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo.

A Magotteaux contra arretou a manifestação da Vale de que o dano experimentado por ela seria resultado da crise sobrevida no setor de construção civil. Para a petionária, a eventual situação da indústria de construção civil não seria relevante para o quadro da indústria doméstica, tendo em vista a preponderância de vendas para clientes mineradores.

A petionária afirmou que o dano à indústria doméstica tampouco poderia ser atribuído às práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros, à concorrência entre produtores domésticos e estrangeiros, ao progresso tecnológico, ao desempenho exportador, à produtividade da indústria doméstica, ao consumo cativo ou às importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica.

Em manifestação protocolada em 19 de fevereiro de 2018, a AIA argumentou que a petionária não teria logrado fornecer dados precisos e objetivos a respeito do produto objeto da investigação. Dessa forma, restaria prejudicada toda a análise de dano e causalidade. A AIA afirmou ainda que a determinação final da investigação deveria se basear na análise objetiva dos elementos de prova positivos constantes dos autos, e não em "meras conjecturas e afirmações vagas, sob o risco de violar os princípios da legalidade, impessoalidade e moralidade, constitucionalmente previstos".

A empresa reiterou, nesse sentido, a existência de outros fatores, que teriam sido determinantes para o aumento das importações investigadas e que deveriam, portanto, ser analisados como outros fatores causadores de dano, tendo seus efeitos segregados.

7.3.10. Dos comentários acerca das manifestações

Com relação à manifestação da AIA que menciona as importações originárias Tailândia como fator causador de dano, deve-se esclarecer que a manifestação foi apresentada na mesma data em que foi publicada a determinação preliminar. Nesse sentido, acredita-se que as análises realizadas pela AIA não levaram em consideração os dados retificados de importação. De toda forma, com base nos dados de importação, constatou-se que não houve importação de corpos moedores de origem tailandesa em P5, e que o volume importado em P4 foi 79,4% inferior ao período imediatamente inferior. Dessa forma, o dano à indústria doméstica não pode ser atribuído às importações de origem tailandesa.

Com relação à manifestação da Samarco de que as importações de corpos moedores originárias do Canadá e da Tailândia seriam provenientes do mesmo grupo a que pertence a indústria doméstica, situação que poderia ter impactado o volume de produção e vendas desta empresa em P3 e P4, remete-se ao item 7.2.9, em que é discutido o eventual impacto das importações e revenda do produto importado sobre a indústria doméstica.

A afirmação de que a Tailândia seria formadora de preços de corpos moedores no mercado brasileiro não procede, porquanto seu volume de exportações para o Brasil é mais significativo apenas em P3 e as importações se deram entre partes relacionadas. Se o produto tailandês fosse formador de preço, era de se esperar sua presença no mercado brasileiro em todos os períodos, fato que não encontra respaldo nos dados de importação.

A AIA afirma que a capacidade instalada da indústria doméstica seria fixa, no contexto de um mercado bastante estável. A esse respeito, cumpre ressaltar que, normalmente a capacidade produtiva, a despeito da natureza do mercado, apresenta certa estabilidade, sendo variável tão somente seu grau de ocupação. Já quanto ao mercado, ainda que este apresente certa estabilidade, isso não afasta possível substituição do produto similar fabricado pela indústria doméstica por produtos importados a preço de dumping.

A AIA apresenta então análise de produção e vendas da indústria doméstica por CODIP, a fim de afastar o dano causado pelas importações originárias da Índia de corpos moedores. A esse respeito, ressalta-se a falta de respaldo legal para esse tipo de análise, no sentido de que o dano deve ser apurado para o produto similar, não sendo possível, portanto, segrega-lo de acordo com as especificações de cada tipo de produto.

Isso não obstante, ainda que se busque analisar os dados segregados por CODIP e por cliente para fins de causalidade, conforme solicita a AIA, não é possível afastar o nexo de causalidade, partindo-se somente da estabilidade da quantidade vendida pela indústria doméstica de determinado CODIP (A3). A afirmação permanece válida ainda que esse CODIP corresponda ao principal tipo de produto exportado pela empresa investigada.

Como a própria AIA apontou, observa-se queda de 1,8% das vendas da indústria doméstica de P1 para P5, o que indicaria, segundo ela, certa estabilidade do indicador. No entanto, no mesmo período, as importações investigadas apresentaram aumento de 65,3%. Ademais, observou-se aumento do mercado de 18,7% e perda de participação da indústria doméstica de *[confidencial]*/p.p. no referido mercado. Sendo o aumento das importações e, por conseguinte, o aumento do mercado, relativos, em grande medida, ao CODIP A3, não se pode ignorar a perda relativa de vendas da indústria doméstica desse tipo de produto, tendo ela apresentado, ao contrário do que afirma a AIA, aumento da capacidade instalada durante o período em questão.

Da mesma forma que os dados de dano, também os dados de importações investigadas são analisados tendo-se em conta a definição de produto objeto da investigação. No entanto, cumpre mencionar metodologia aplicada para se avaliar os efeitos sobre preço do produto investigado sobre a indústria doméstica. A subcotação é aferida, tendo-se em conta os CODIPs importados, a fim de justamente refletir as diferentes cestas de produtos comercializadas nos diferentes mercados.

A AIA faz referência a produto específico adquirido pela Anglo. Segundo a empresa, a Magotteaux não produziria corpos moedores de diâmetro 12,5 mm, devido a aspectos relacionados à produtividade da planta. A informação contradiz os próprios dados da indústria doméstica e, mais especificamente, as informações relativas aos códigos de produto vendidos ao cliente em questão. Quanto ao catálogo de produtos da Magotteaux, ressalte-se que a AIA mencionou trecho específico que indicaria só haver produção de corpos moedores a partir de 13 mm. No entanto, o próprio catálogo ao listar os produtos fabricados pela indústria doméstica indica a produção de corpos moedores de 12 a 125 mm.

A AIA afirma ainda que mudança no padrão de importações da Anglo (de 12,5mm para 17 mm) explicaria a redução do preço médio e o aumento do volume das importações originárias da Índia. Ressalte-se, a esse respeito, não terem sido apresentados elementos probatórios que comprovem a alegada mudança. Isso não obstante, cumpre destacar que tanto os corpos moedores de diâmetro de 12,5mm como de 17 mm classificam-se no mesmo CODIP, de modo que não foram identificadas variações expressivas dos preços desses produtos que justificassem classifica-los em códigos distintos.

Ademais, análise detalhada dos dados de importação do produto objeto da investigação indica diminuição das internalizações do CODIP A2 em P5, em relação a P4, tendo elas representado aproximadamente *[confidencial]*% das importações investigadas. Dessa forma, não há evidências fáticas que corroborem as alegações da AIA no sentido de que as compras da Anglo explicariam por si só a redução de preço e o aumento das importações investigadas em P5.

A AIA enumera diversos fatores que afastariam o nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano sofrido pela indústria doméstica. A empresa menciona suposta queda da capacidade instalada da indústria doméstica, decorrente da parada de produção. No entanto, a referida queda não se encontra refletida nos dados de capacidade da Magotteaux, os quais foram devidamente verificados e validados. Os referidos dados indicam, inclusive, capacidade a existência de capacidade ociosa em P5.

A empresa cita ainda a parada de produção como causa da diminuição da produção e das vendas em P5. Quanto a isso, remeta-se ao item 7.2.10, do qual consta análise detalhada, inclusive, do volume semestral de vendas da indústria doméstica.

Segundo a AIA, a queda de produção e vendas de P4 para P5 estaria relacionada a tipo de produto que a Índia não vende para o Brasil (CODIP A1). Quanto a isso, cumpre ressaltar que, de fato, houve redução das vendas da indústria doméstica do CODIP A1 no período citado. No entanto, mesmo em P4, período de maior quantidade vendida do referido produto, este correspondeu a menos de [confidencial]% do volume total vendido pela indústria doméstica. Dessa forma, não é possível atribuir a deterioração dos indicadores, evidenciada ao longo do período de análise de dano, somente à redução de vendas do CODIP A1 de P4 para P5.

Por fim, a AIA afirma que a petionária não teria perdido mercado para o principal produto exportado pela Índia, que seria aquele classificado no CODIP A3. Destaque-se incorreção da análise empreendida pela empresa, uma vez que as importações investigadas se referem, em sua maior parte, ao referido tipo de produto e apresentaram aumento de 10,2% de P4 para P5, tendo aumentado sua participação no mercado em [confidencial]p.p.

Quanto a aspectos de lucratividade da indústria doméstica, a AIA ressalta alegada estabilidade do preço da indústria doméstica e da sua relação com o custo de produção. No entanto, a empresa parte do preço bruto de IPI, por considerar que o preço líquido do referido imposto geraria distorções. Ao contrário, conforme esclarecimentos constantes do item 7.3.2, o preço líquido remete ao valor efetivo do produto em análise, de modo que variações de tributação não são consideradas para fins das análises de dano empreendidas.

Nesse sentido, a relação custo-preço apresentou deterioração tanto de P4 para P5, como de P1 para P5, devido ao aumento significativo dos custos (21%), enquanto os preços permaneceram praticamente constantes. A AIA alegou que o aumento de custo seria explicado pelo aumento da depreciação e da energia elétrica de P4 para P5.

Ainda com relação ao custo de produção da indústria doméstica, a AIA questionou a correção dos dados relativos à matéria-prima, uma vez que o ferro-cromo seria cotado em dólar e os valores reportados não seriam compatíveis com a evolução de seu preço mundial. Reitera-se, quanto a isso, que todos os dados da indústria doméstica foram submetidos a verificação **in loco**, por meio da qual foram devidamente validados. Ademais, cumpre ressaltar que, ainda que a matéria-prima seja cotada em dólar, o custo da indústria doméstica é aferido em reais, de modo que dados em moedas distintas não necessariamente apresentam evolução idêntica.

Quanto a se considerar o aumento de custos como causa isolada que afastaria a causalidade, ressalta-se, novamente, a necessidade de se avaliar não as causas, mas sim de que forma a indústria doméstica reagiu a um aumento de custo. A esse respeito, cumpre ressaltar que a legislação antidumping não apresenta qualquer vedação a que uma empresa seja mais competitiva que outra. Não há que se falar, portanto, em comparação de custos de produção no Brasil e no exterior para fins de defesa comercial. Ademais, ressalte-se que a exportação de produtos a preços baixos não enseja aplicação de medida antidumping. O que ordenamento jurídico possibilita é a aplicação de medida para neutralizar os efeitos danosos decorrentes de discriminação de preços entre mercados, caso seja comprovado que a prática de dumping causou dano à indústria do país importador.

Com relação à discussão acerca da análise dos indicadores de dano por CODIP, reitera-se entendimento de que o dano é determinado a partir da definição de produto similar, não havendo previsão legal para análise segmentada por tipo de produto. No entanto, para fins de causalidade, reiteram-se esclarecimentos apresentados anteriormente acerca da perda de mercado sofrida pela indústria doméstica em P5, ainda que se considerem somente seus dados relativos ao CODIP A3.

A AIA solicitou ainda análise das vendas da indústria doméstica por cliente, devido a elementos conjunturais que teriam influenciado o consumo de cada cliente. A esse respeito, quanto à Samarco, remeta-se à análise empreendida no item 7.3.6. Quanto a Anglo, a empresa indica ter havido estabilidade quanto às aquisições da Magotteaux e da AIA. Ademais, a AIA menciona questões negociais entre a referida empresa adquirente e a indústria doméstica.

A esse respeito, ressalte-se entendimento de que questões negociais específicas somente podem ser melhor esclarecidas pelas próprias partes envolvidas. Nesse sentido cumpre destacar que a própria Anglo, ao apontar a ausência de contrato vigente com a Magotteaux, ressaltou haver acordo comercial entre elas.

A AIA solicitou ainda análise mensal, uma vez que acontecimentos ocorridos em determinados meses teriam tido impacto significativo na produção e na venda da petionária. A esse respeito, entende-se que já fora desenvolvida, em seus tópicos correspondentes, análises relativas a eventuais variações mensais, sempre que essas foram consideradas necessárias.

A AIA afirmou que as vendas teriam permanecido constantes de P1 a P5, com retração pouco significativa (1,8%), e que a redução de P4 para P5 de 14,9% não poderia ser atribuída às exportações indianas. Ademais, segundo a empresa, a queda na participação da indústria doméstica de P2 para P3 teria sido acompanhada de aumento de caixa, melhora de seu resultado operacional exceto receitas financeiras e outras despesas e pouca variação nos custos de produção. Nesse sentido, não haveria dano no período em questão. Ademais, de P3 para P4, a indústria doméstica teria ganhado participação no mercado e apresentado melhora de resultados. Por fim, de P4 para P5, a deterioração de indicadores da indústria doméstica estaria relacionada a outros fatores que não as importações investigadas.

Quanto a isso, ressalte-se que os indicadores de dano devem ser analisados conjuntamente, sem que nenhum deles isoladamente seja capaz de viabilizar análises conclusivas. Ademais, a análise deve ser empreendida de forma que sejam avaliadas variações que abarquem todo o período de análise de dano.

Com relação aos indicadores apresentados pela AIA, ressalte-se que, a queda de 1,8% do volume de vendas, de P1 para P5, foi acompanhada por redução da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de [confidencial]p.p. no mesmo período. Ademais, no referido período, observa-se aumento de 21% dos custos de produção e manutenção do preço de venda no mercado interno. Dessa forma, os indicadores de rentabilidade apresentam acentuada deterioração.

Já de P2 para P3, ao contrário do que afirma a empresa, a indústria doméstica perdeu 20,4 p.p. de participação no mercado, enquanto que as importações investigadas aumentaram em [confidencial] p.p. sua participação. Ademais, quanto aos resultados da empresa, observa-se queda, de modo que as

informações prestadas pela AIA contradizem a análise empreendida. A despeito disso, ainda que os indicadores financeiros apresentassem melhora, isso não afastaria os efeitos quantitativos sofridos pela indústria doméstica e sua incapacidade de manutenção de participação no mercado.

Por fim, quanto à atribuição da deterioração dos indicadores de P4 para P5 a outros fatores, reiteram-se as análises desenvolvidas no item 7.2, bem como as respostas específicas apresentadas diante dos diversos argumentos trazidos pelas partes interessadas a esse respeito.

A AIA, além dos outros fatores já discutidos anteriormente, indicou queda no preço das matérias-primas e o preço das importações de outras origens como fatores que teria causado a depressão de preços da indústria doméstica. A esse respeito, ressalte-se que os argumentos da AIA não refletem os dados de custo da empresa, uma vez que estes indicam aumento do custo de matéria-prima ao longo de todo o período, exceto de P1 para P2. Quanto às importações das outras origens, remeta-se ao item 7.2.9 e ao fato de sequer haver importações do produto similar de outras origens em P5.

Quanto à afirmação da AIA de que os preços da indústria doméstica seriam definidos a partir de uma fórmula contratual, entende-se que a referida fórmula não afasta o aspecto negocial da relação de compra e venda. Dessa forma, não se pode atribuir eventual redução de preços da indústria doméstica tão somente ao resultado de uma fórmula paramétrica.

A Vale indicou a crise no setor de construção civil como outro fator causador de dano. Ressalte-se, a esse respeito, que o mercado brasileiro de corpos moedores apresentou aumento de 18,7% de P1 para P5. Num cenário de expansão do mercado, não se pode afastar a causalidade a partir da alegação de que determinados consumidores reduziram sua demanda do produto similar. Ademais, conforme os dados da petionária, há clara preponderância de vendas para clientes mineradores.

A Vale afirma ter aumentado sua produção em P5 e alega que o aumento das importações por ela realizadas da AIA, no referido período, decorreria do fato de a empresa indiana ter oferecido mercadorias de performance adequada com os melhores preços. A afirmação da empresa coaduna o aumento do mercado observado em P5 e remete à subcotação do preço do produto investigado frente ao preço praticado pela indústria doméstica. A empresa afirmou ainda que a existência de preços mais baixos não implicaria na existência de dumping. De fato, o conceito de dumping não remete à comparação do preço de exportação com o preço da indústria doméstica. Quanto a isso, remeta-se ao item 4, o qual detalha o referido conceito e detalha todos os cálculos empreendidos para fins da aferição da prática de dumping pela empresa indiana.

A Vale afirma que não teriam sido levados em consideração outros fatores econômicos que deveriam ter sido objeto de análise quando da apuração do alegado dano, "nos termos do quanto estabelece o artigo 32, II, do Decreto 1692/05" (sic). Ademais, não teriam sido considerados fatores fáticos e mercadológicos trazidos pela AIA e pela Vale, os quais demonstrariam a inexistência de causalidade.

A Vale parece se referir à necessidade de análise dos outros fatores causadores de dano, conforme exigência do Decreto nº 8.058, de 2013. Quanto a isso remeta-se ao item 7.2 deste Documento. Ademais, ressalte-se o esforço empreendido ao longo da fase instrutória do processo, no sentido da solicitação de informações adicionais e busca de esclarecimentos, a fim de que as análises pudessem ser melhor empreendidas. O fato de que determinadas alegações das empresas não foram acatadas, não implica na ausência de análise. Ao contrário, além do aprofundamento das análises já realizadas por ocasião da determinação preliminar, constam deste Documento as manifestações e solicitações das partes interessadas, bem como o posicionamento da autoridade investigadora devidamente justificado.

A Vale apresentou argumentação acerca da formação de preço tanto do produto importado como do produto similar doméstico. Segundo a empresa, as diferenças entre os preços praticados por AIA e Magotteaux estariam em linha com as flutuações dos preços de ferro cromo e mão de obra nos mercados brasileiros e indiano. A empresa solicita, a esse respeito, que sejam levados em consideração a evolução dos preços das matérias-primas e da mão de obra na apuração da prática de dumping pela AIA. Quanto a isso, vale reiterar que a apuração do dumping leva em consideração tão somente o preço de exportação e o valor normal, que se refere ao preço das vendas do produto similar no mercado interno do país investigado. Dessa forma, não resta claro de que forma a evolução dos preços de matérias-primas e de mão de obra poderia ser considerada para fins da apuração da margem de dumping.

A petionária afirmou que, além do dano material, haveria elementos que levariam à conclusão da existência de ameaça de dano. Quanto a isso, cumpre ressaltar que a investigação em tela visa tão somente a analisar o alegado cenário de dano material e sua relação causal com as importações objeto de dumping.

Por fim, quanto à alegação da AIA de que a petionária não teria logrado fornecer dados precisos e objetivos a respeito do produto similar doméstico, reitera-se o fato de que todos os dados fornecidos pela indústria doméstica foram validados por meio de verificação **in loco**. Ainda que a AIA não concorde com as conclusões alcançadas, espera-se postura condizente com a boa-fé processual, no sentido de que, não tendo questionado os resultados da verificação **in loco** em momento oportuno, não cabe à empresa desqualificar o trabalho conduzido, a partir de alegações vagas ao fim da fase instrutória do processo.

7.3.11. Das manifestações finais acerca da causalidade

Em 26 de março de 2018, a AIA apresentou sua manifestação final, por meio da qual ressaltou que "não haveria muito mais a se falar sobre dano", uma vez que tudo já teria sido posto durante a investigação. Nesse sentido, a empresa lamentou que ainda não se teria compreendido a extensão dos fatores e a relação de causa e consequência, "reinterpretando o que a própria Vale afirmou ser a causa de suas importações e a extensão dos efeitos sobre seu custo nas compras de corpos moedores".

A esse respeito, a AIA ressaltou que ainda haveria oportunidade de perseguir a verdade material no âmbito da investigação de medidas compensatórias,

"investigando as reais causas da alteração do regime tributário, ou até permitindo a ampla defesa, revelando os dias exatos da parada de produção que até o momento esse Departamento foi omissivo à petição da AIA em solicitar o levantamento da confidencialidade dessa informação essencial ao devido contraditório."

Segundo a AIA, não teria sido realizada a análise de não atribuição em sua completude, conforme exigido pela jurisprudência da OMC. Dessa forma, não deveria ter havido prejulgamento do caso em sede de Nota Técnica sem ter os dados e fatos sido analisados em sua totalidade. A empresa mencionou então trecho da Nota, em que está consignado "Ao contrário, corrobora os dados de incremento das importações a preço de dumping e subcotadas" - parágrafo 469.

Com relação ao IPI, a AIA afirmou que teria ficado comprovada a substituição do regime tributário utilizado pela Vale. Ao deixar de utilizar o PREPEX, a Vale teria sido afetada, no sentido de que o custo de aquisição de corpos moedores da indústria doméstica teria aumentado. A empresa ressaltou ainda a impossibilidade de a empresa importadora utilizar o regime de **drawback** nas suas compras internas e destacou a impossibilidade de compensação de créditos de IPI.

Restaria evidenciado, portanto, que caso não houvesse a referida alteração do regime tributário adotado pela Vale, ela poderia ter comprado da indústria doméstica a um custo menor ou mesmo em volumes maiores. Ademais, segundo a AIA, uma vez a Vale tendo aceitado adquirir o produto similar a um custo maior, na ausência de IPI, a Magotteaux poderia ter aferido maiores receitas líquidas de vendas. A AIA afirmou então que:

"sem a alteração do regime tributário de compras da Vale, a Magotteaux poderia ter (i) vendido um volume maior a um custo para Vale menor; ou (ii) ter vendido a mesma quantidade com maior receita líquida percebida pela Magotteaux. O DECOM ainda precisa mensurar esses efeitos em sua análise de não atribuição."

Haveria, portanto, apenas dois cenários possíveis, de modo que pensar que o aumento do IPI não seria um efetivo custo para a Vale por eventuais acordos de compensação nunca exercidos não seriam "fatos reais merecedores de uma decisão objetiva em bases de provas positivas, lembrando que simples alegações, conjecturas ou possibilidade remotas não são aceitos como argumentos sólidos em uma investigação de defesa comercial".

Ainda sobre o IPI, a AIA rechaçou argumento da peticionária de que o referido imposto seria irrelevante na decisão da Vale. Nesse sentido, a empresa realizou exercício de ajuste do valor de R\$[*confidencial*], a partir de uma taxa de juros média de curto prazo, e estimou custo financeiro de [*confidencial*]/por mês, para um faturamento mensal de vendas de R\$ [*confidencial*]. A esse respeito, a empresa questionou se um custo financeiro de 16% seria algo desprezível e sugeriu que:

"caso esse Departamento não queira utilizar a receita bruta para a correta análise de causalidade, deveria então ao menos incluir esse custo financeiro bastante desprezível no preço de compra da Vale dos produtos da Magotteaux e verificar quanto maior poderia ter sido o preço da Magotteaux para a Vale caso a Vale não precisasse ter esse custo financeiro simplesmente decorrente do aumento do IPI."

Sobre a parada de produção da indústria doméstica, a AIA destacou que as partes "somente deveriam parar e ouvir a principal parte que coincidentemente é aquela que tomou a decisão de comprar os corpos moedores da Magotteaux ou da AIA. A empresa citou então trecho de manifestação da Vale:

"88. Além disso, a Vale não possui capacidade de estoque de corpos moedores. Com isso, todo o volume adquirido (da AIA ou Magotteaux) é integralmente consumido pela Vale ainda no mesmo mês em que o produto é entregue. Portanto, uma parada de produção da Magotteaux justificou o aumento de importações de corpos moedores da Vale no período em que essa paralisação ocorreu, com o objetivo de evitar o desabastecimento das unidades da Vale. Ainda que a Magotteaux tenha solicitado o adiantamento de pedidos, não é possível à Vale adiantar a compra de todo o volume que seria utilizado durante a paralisação, em virtude de sua incapacidade de estocagem de corpos moedores"

Diante do exposto, o raciocínio seria simples. De acordo com a AIA, a Magotteaux teria avisado a Vale que pararia sua fábrica e isso impactaria o abastecimento de corpos moedores para a mineradora. Assim, a peticionária teria produzido para o estoque máximo, a fim de minimizar perdas de receitas durante os meses da parada. Por conta dessa estratégia, a AIA não teria logrado vender para a Vale no início de 2016, porém, a partir do momento em que se observou dificuldades de fornecimento da empresa brasileira para a Vale, esta teria buscado outro fornecedor.

A esse respeito, a AIA afirmou que o raciocínio apresentado na Nota Técnica não teria o objetivo de buscar a verdade material, uma vez que teria se resumido a importações semestrais, mesmo diante do fato de que a AIA não teria exportado em janeiro e fevereiro de 2016.

O correto, segundo a AIA, seria ponderar o primeiro semestre por quatro e o segundo por seis, já que não teria havido "desova de estoque" da Magotteaux no segundo semestre. A análise realizada dessa forma levaria à conclusão de que após a peticionária não poder abastecer a Vale, devido à parada de produção, a AIA teria passado a atender a demanda de forma estável e constante.

A parada de produção, assim como o IPI, representaria, portanto, um evento que quebraria o nexo de causalidade entre as exportações da AIA e o dano sofrido pela indústria doméstica:

"O IPI é o propulsor da perda de rentabilidade da Magotteaux e a parada é o propulsor e causador do aumento das exportações, permitindo a AIA de suprir a Vale em volumes constantes mensais".

Por fim, a AIA apresentou argumentos acerca da análise de não atribuição realizada na Nota Técnica. A empresa afirmou que não teria sido realizada análise clara nos moldes do art. 32, §2º, do Decreto nº 8058, de 2013, uma vez que não teria sido realizada uma separação, distinção e tampouco avaliação da extensão de cada um dos efeitos negativos causados pelos outros fatores.

Ademais, não haveria uma análise dos outros fatores cumulativamente. Segundo a empresa, somente por meio de uma análise cumulada seria possível alcançar certeza acerca da magnitude do eventual dano causado pelas importações investigadas. A empresa citou então decisões do Órgão de Solução e Controvérsias que versariam sobre a necessidade de análise cumulada dos outros fatores (**US - Lamb DS177 e DS187 e US - Hot Rolled Steel DS184**). Foram ainda citadas decisões do DECOM que teriam considerado o impacto cumulativo de outros fatores.

A AIA voltou então a tratar do regime tributário do IPI e afirmou que teria sido desconsiderada a possibilidade de a alteração do regime tributário de um dos principais clientes da peticionária ter causado supressão/depressão de preços.

Por todo o exposto, a AIA ressaltou que a análise de nexo de causalidade somente poderia ser adequadamente realizada se fosse analisado qual seria o desempenho da indústria doméstica se, cumulativamente, o mercado não tivesse retraído, se não houvesse parada de produção, se a Samarco não tivesse interrompido suas atividades, se o regime de IPI não tivesse sido alterado, se a peticionária não tivesse reportado equivocadamente seu CPV e custo de produção e "etc".

A AIA solicitou então que fosse reconhecida a inexistência de nexo causal e que fossem consideradas causas do aumento das importações investigadas e da redução de rentabilidade da indústria doméstica a parada de produção e a alteração do regime tributário da Vale no que tange ao IPI recolhido nas compras de corpos moedores da Magotteaux.

Por fim, a AIA afirmou que a Magotteaux teria suprimido diversas informações ao longo do processo:

"- não informou ao DECOM desde o início da investigação sobre a comunicação que o fez para as partes de sua parada da fábrica;

- não informou ao DECOM de forma precisa sobre o auto de infração da Vale e seus impactos na tributação dos corpos moedores;

- não informou as partes o número de dias de sua parada da fábrica, de forma a permitir ampla defesa e contraditório;

- não informou previamente à verificação in loco para que fosse passível de análise e confirmação dos verificadores qual teria sido o impacto que a parada de produção teve sobre seu CPV e sobre os correlatos custos de produção e despesas gerais, administrativas e financeiras;

- não informou que seu excesso de estoque foi decorrente da parada da Samarco, como ficou evidente na manifestação da Vale, e que esta tentou de toda maneira vender essas bolas para a Vale mas sem sucesso. Na verdade, o argumento da Magotteaux era que tinha produzido em excesso para não ter perda em suas vendas em P5 em decorrência da parada para aumento da capacidade."

Segundo a AIA, a atitude da Magotteaux não teria auxiliado o contraditório e a ampla defesa das partes. Diante disso, não se deveria "privilegiar e incentivar empresas que atuam de má-fé e não colaboram para a construção da verdade material, omitindo informações essenciais e conhecidas sobre eventos decisivos do processo de compra de seus clientes".

Em manifestação final, protocolada em 26 de março de 2018, a Vale afirmou, inicialmente concordar com a manifestação da Magotteaux de que o IPI não altera a política de preços da indústria doméstica e que tampouco teria havido mudança no regime jurídico do referido tributo. Porém, a Vale afirmou que o corpo moedor adquirido sob o regime de tributação integral implicaria maiores custos para a empresa, quando comparado com a aquisição do mesmo produto sob o regime de drawback ou PREPEX, na medida em que ela não consegue compensar o tributo.

No entanto, continuou a Vale, a redefinição de sua política de utilização de benefícios fiscais para adquirir corpos moedores da indústria doméstica seria um dos principais elementos de perda da competitividade da Magotteaux.

A Vale afirma que, por não ser contribuinte do IPI nas exportações, o tributo pago na aquisição de matéria-prima não geraria crédito passível de compensação. A Vale afirmou que os produtos com anotação NT da Tabela de Incidência do IPI não geram créditos nas operações de exportação. Por essa razão, a Vale afirmou discordar da existência de "diferentes mecanismos garantidores de isonomia com as importações".

A Vale afirmou ainda: "Do mesmo modo, ao considerar somente os valores líquidos de vendas sem considerar a impossibilidade de lançamento a crédito do IPI, o DECOM ignora o fato de que, embora o IPI possa não impactar alguns indicadores da indústria doméstica, é fator que influencia o nexo de causalidade de qualquer dano que possa ter sido verificado à indústria doméstica e a suposta prática de dumping".

Por fim, a Vale afirmou que [*confidencial*] as cláusulas contratuais que dizem respeito à [*confidencial*], de forma que teria ocorrido um incremento no custo de produção da Vale.

Em manifestação final, a Vale afirmou que a Magotteaux teria parado suas atividades para aumentar sua capacidade produtiva, de forma que teria instado a Vale a adiantar pedidos e estocar os produtos. A Vale afirmou, então, não possuir capacidade de estocagem para os corpos moedores utilizados em seu processo produtivo. Por essa razão, a parada de produção da Magotteaux teria justificado o aumento das importações de corpos moedores pela Vale.

A Vale, em contraposição ao comentário apresentado em Nota Técnica, afirmou que, apesar de reconhecer ser natural a formação de estoque diante de uma parada programada, acredita que os produtos que seriam destinados à indústria cimenteira, mas não o foram em razão da crise da construção civil, e o acidente da Samarco teriam impactado os estoques da Magotteaux.

Por fim, afirmou que, ainda que o estoque da Magotteaux correspondesse em sua totalidade ao produto adquirido pela Vale, a empresa não poderia adquirir todo o volume de corpos moedores estocados pela Magotteaux, em razão dos custos envolvidos na estocagem.

Em sua manifestação final, protocolada em 26 de março de 2018, a Magotteaux ressaltou que as importações a preço de dumping teriam crescido em volume e pressionado os preços da indústria doméstica, causando, portanto, o quadro de dano evidenciado pela análise dos seus diversos indicadores. Ademais, afirmou que os argumentos levantados pelas outras partes interessadas de que as vendas da indústria doméstica estariam sujeitas a fórmulas paramétricas e de que a análise deveria ser segmentada por cliente confirmariam o cenário de dumping e causalidade apontado no Parecer de Determinação Preliminar e na Nota Técnica.

A respeito dos contratos com os clientes, segundo a peticionária, a Nota Técnica não teria se debruçado de forma específica sobre as pressões sofridas pela indústria doméstica de cada cliente. No entanto, a Magotteaux considera tratar-se de opção coerente, uma vez que os indicadores de dano seriam mais do que suficientes para embasar as conclusões relativas ao dano causado pelas importações investigadas.

Ao contrário do que argumentariam as partes que se opõem à aplicação do direito antidumping, fórmulas paramétricas não protegeriam a indústria doméstica diante da competição com os produtos importados. Na verdade, as importações investigadas produziram uma pressão indevida sobre a indústria doméstica, dando poder aos adquirentes de buscarem reduções de preços além daquelas previstas em fórmulas de precificação.

Quanto à análise CODIP a CODIP a Magotteaux mencionou evolução das vendas do CODIP A3, constante da Nota Técnica e destacou o aumento de 65,3% das importações desse tipo de produto de P1 a P5, seguido de aumento de 18,7% de participação no mercado brasileiro, com perda de 10,7% na participação das vendas do produto similar doméstico no referido mercado. Ademais, destacou que a análise de subcotação é ponderada por CODIP importado, de modo que refletiria as diferentes cestas de produtos comercializados.

Com relação ao CODIP A2, a peticionária afirmou que a história seria completamente diferente daquela narrada pela produtora/exportadora indiana em suas manifestações. Haveria nos autos elementos concretos de perda de vendas e redução de preços, relativos ao referido CODIP, que estaria relacionado às compras da empresa Anglo American.

A Magotteaux teve então comentários a cada um dos possíveis outros fatores causadores de dano. Incialmente, ressaltou a ausência de importações de outras origens em P5, sendo este o período de maior deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Mencionou não ter havido alteração da alíquota do imposto de importação de P1 a P5 e o fato de que todas as importações teriam sido realizadas sob o regime de **drawback**.

Em relação à contração da demanda, destacou a retração do mercado de P4 a P5, como resultado da interrupção das atividades da Samarco. A esse respeito, afirmou que essa situação já havia sido analisada no Parecer de Determinação Preliminar e teria sido reforçada na Nota Técnica. Ressaltou então ter havido perda de vendas da indústria doméstica para a origem investigada também de P1 a P4. Ademais, mencionou análise desenvolvida pela Nota Técnica, segundo a qual as importações também teriam sido impactadas pela interrupção de compras da Samarco, porém, ainda assim, a AIA logrou aumentar suas exportações. Por fim, mencionou que, em excesso de diligência, a Nota Técnica buscou estimar custos e resultados da indústria doméstica em P5, em cenário hipotético de continuidade das atividades da Samarco.

Com relação às alegações da Vale de que o dano sofrido pela Magotteaux seria decorrente da crise do setor de construção civil, reiterou posicionamento no sentido de que não se poderia afastar a causalidade a partir da alegação de que determinados consumidores teriam reduzido sua demanda do produto similar. Ademais, mencionou a preponderância de vendas para clientes mineradores.

Quando a mudanças no padrão de consumo, a Magotteaux rechaçou argumentos de que haveria uma substituição do produto similar por produto fora do escopo da análise, uma vez que, de acordo com entendimento exposto na Nota Técnica, a análise das importações investigadas e do mercado brasileiro indicaria ter havido, em verdade, substituição do produto similar doméstico pelo produto objeto da investigação.

A petionária afirmou que, exceto pelas práticas de dumping e subsídios sob discussão nas respectivas investigações, não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de corpos moedores pelos produtos domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência em eles.

Com relação ao IPI, a Magotteaux ressaltou, inicialmente, que a discussão teria sido levantada pela AIA e não por nenhum dos clientes/importadores. Apenas a Vale teria, após ter expressamente atestado que a discussão não teria relevância, voltado atrás, discordado de si própria, e seguido a argumentação levantada pela produtora/exportadora indiana. A petionária mencionou então trechos da Nota Técnica e, mais especificamente, do posicionamento da autoridade investigadora acerca do tema, a fim de reiterar seu entendimento de que o IPI não pode ser considerado outro possível fator causador de dano.

Quando ao progresso tecnológico, a Magotteaux reproduziu trecho da Nota Técnica que indica não ter sido identificada evolução tecnológica que pudesse resultar na preferência pelo produto importado. Ademais, mencionou a impossibilidade de que se considere o desempenho exportador como outro fator causador de dano, uma vez que, durante o período, as suas exportações não teriam sido significativas, tendo representado apenas 5% das vendas totais em P5. Da mesma forma, mencionou, nos termos da análise realizada na Nota Técnica, a impossibilidade de se considerar a produtividade da indústria doméstica, o consumo cativo e as importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica como outros fatores causadores de dano.

Restaria, portanto, com relação à discussão acerca dos possíveis outros fatores causadores do dano, a parada programada de produção em P5. A Magotteaux destacou, a esse respeito, que o resultado operacional sem resultado financeiro apresentou deterioração ao longo do período de análise. Ademais, a empresa afirmou que ao longo de todo o período analisado, teria havido paradas programadas, com desligamento e religamento de fornos e interrupção da produção, notadamente, em razão de férias coletivas.

Com relação ao ano de 2015, excepcionalmente, não teriam sido concedidas férias coletivas, tendo elas sido transferidas para o ano de 2016, durante o período da parada programada. Isso teria sido feito com a intenção de minimizar os efeitos da parada sobre a capacidade produtiva da indústria doméstica.

Ainda sobre a parada de produção, a petionária ressaltou que nenhuma parte interessada teria apresentado elemento que fundamentasse eventual limitação de fornecimento em P5. Quanto a isso, a empresa destacou a formação de estoques prévios, para fins de garantir o abastecimento dos clientes durante o período afetado pela parada. Foram então apontados argumentos constantes da Nota Técnica acerca da capacidade instalada da indústria doméstica, bem como acerca do posicionamento da autoridade investigadora acerca do tema.

A Magotteaux ressaltou então que a análise das importações semestrais do produto objeto da investigação demonstraria a incorreção da alegação de que o aumento das importações investigadas teria ocorrido em razão da parada de produção. A referida análise teria revelado que o maior volume mensal de importações teria se dado em dezembro, último mês de P5 e vários meses após a parada, e que o volume semestral seria 35,7% maior na segunda metade de P5.

A petionária afirmou, quanto aos efeitos da parada sobre seu CPV, que seria sim possível que o CPV, como conceito afeto ao resultado da empresa, fosse afetado pela parada, ao passo que o custo de produção, como conceito de produção não o fosse. Como exemplo, mencionou cenário de um mês sem produção, em que o custo de produção seria igual a zero, porém os custos da parada poderiam ser atribuídos ao CPV. Diante do exposto, a empresa concluiu que não seria correto o argumento de que qualquer impacto sobre o CPV estaria necessariamente refletido no custo de produção.

7.3.12. Dos comentários acerca das manifestações

Repudiam-se as insinuações da AIA no sentido de que razões diversas, que não a perseguição da verdade material, teriam embasado as análises de causalidade empreendidas e consubstanciadas na Nota Técnica.

Entende-se que a exposição de posicionamento acerca de todos os argumentos apresentados até a Nota Técnica fortalece o contraditório, uma vez que é dada às partes oportunidade de se manifestarem antes da confecção do Parecer de Determinação Final. O art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, preconiza que a Nota Técnica contenha os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final.

Ademais, considera-se não haver prejulgamento do caso em sede de Nota Técnica. Ressalte-se, a esse respeito, que uma vez constatada a existência de dumping e dano, ainda que possa haver ajustes de metodologias aplicadas ou da forma de análise dos dados, não se pode ignorar a fase avançada em que se encontra o processo, tendo todos os dados sido, inclusive, submetidos a procedimento de verificação **in loco**. Os fatos essenciais divulgados por meio da Nota Técnica refletem as conclusões até então alcançadas durante uma instrução processual avançada e mostram-se coesas com o conteúdo do Parecer de Início e do Parecer de Determinação Preliminar.

Não expor o entendimento da autoridade sobre os fatos e argumentos postos nos autos até o momento de expedição da Nota Técnica implicaria a divulgação de um documento sobre o qual as partes não poderiam fazer uma leitura da linha de argumentação seguida pela autoridade, impedindo que as partes pudessem apresentar, uma manifestação final capaz de apontar erro de compreensão ou de julgamento. A divulgação da Nota Técnica apenas com dados brutos e com o resumo dos argumentos das partes serviria como garantia formal do princípio da ampla defesa, mas não permitiria o exercício material da ampla defesa, aquele concernente ao exercício do poder de influência sobre a decisão a ser proferida no caso concreto.

A AIA menciona trecho a fim de demonstrar o alegado prejulgamento das questões levantadas: "Ao contrário, corrobora os dados de incremento das importações a preço de dumping e subcotadas". Quanto a isso, reitera-se a impossibilidade de posicionamento acerca da causalidade sem que se remeta aos dados de dumping e dano constantes da própria Nota Técnica, segundo a qual: há aumento das importações do produto objeto da investigação; constatou-se a prática de dumping para fins de determinação final, a partir dos dados verificados da própria produtora/exportadora; e constatou-se a existência de subcotação, a partir dos dados oficiais de importação e os dados de preço da indústria doméstica, validados por meio de verificação **in loco**.

Quanto ao IPI, a AIA afirma ter ficado comprovada a substituição do regime tributário utilizado pela Vale. Ademais, ressaltou a impossibilidade de a empresa importadora utilizar o regime de **drawback**. Diante disso, segundo a empresa, haveria apenas dois cenários possíveis, na ausência de incremento de IPI: a Magotteaux poderia ter vendido um volume maior para Vale a um preço mais baixo; a Magotteaux poderia ter vendido a mesma quantidade com maior receita líquida.

Reitera-se entendimento contrário à alegação da empresa acerca da impossibilidade de a Vale utilizar o regime de **drawback**. Considera-se que não restou comprovado que a empresa importadora estava impossibilitada de utilizar o regime de **drawback**, mas sim que optou por não o fazer. Não há qualquer letra na legislação que estabeleça impedimento a que a Vale utilizasse o regime em questão para suas compras em território nacional.

Sobre a possibilidade de vender mais a um preço mais baixo, parte-se do pressuposto de que o preço bruto de tributos deve ser analisado. Reitera-se, a esse respeito, posicionamento de que o preço do produto em si, ou seja, o preço líquido deve ser analisado. Este apresentou queda de 5,6% de P4 para P5, tendo a quantidade vendida diminuído 14,9% no mesmo período.

Ademais, questiona-se quais seriam as razões que justificariam uma redução do preço da indústria doméstica. Carece de qualquer lógica o pressuposto de que na ausência de recolhimento do IPI a indústria doméstica reduziria seu preço, uma vez que a receita do imposto não é direcionada a ela. Se o erário deixa de recolher, não há relação direta entre o não recolhimento com o preço praticado pela Magotteaux. Questiona-se, ainda, como a indústria doméstica poderia ter elevado o seu preço em contexto de existência de subcotação do preço das importações investigadas.

A alegação de que o IPI teria influenciado a decisão de compra da Vale contradiz a cláusula contratual e esta não representa "simples alegação, conjectura ou possibilidade remota". Isso não obstante, ainda que a decisão da empresa tenha sido influenciada pelo regime tributário do referido imposto, esta tinha a sua disposição produtos a preço de dumping e subcotados e isso não pode ser ignorado para fins da análise de causalidade. Ressalte-se que a questão central não reside nas razões que levaram determinado importador a aumentar suas compras do produto objeto de dumping, mas se este aumento consistiu no principal fator causador de dano à indústria doméstica.

A AIA argumenta ainda que, na ausência de alteração do regime tributário do IPI adotado pela Vale, a Magotteaux poderia ter vendido a mesma quantidade com maior receita líquida. O cenário hipotético descrito pela AIA representa simples conjectura, embasada em previsão que carece de elementos fáticos que a embasem. Se, por um lado, o IPI teria influenciado a decisão da Vale de aumentar suas importações, não é possível assumir que, na ausência do tributo, a Vale estaria disposta a pagar um preço mais alto pelos produtos domésticos, tendo à sua disposição a possibilidade de importar o produto indiano mais barato e a preço de dumping.

A AIA apresentou metodologia de ajuste do preço da indústria doméstica, a partir de um custo financeiro fictício, correspondente ao aumento do IPI. O ajuste proposto parte da premissa de que, na ausência do IPI, a Magotteaux teria aumentado seu preço de venda em valores similares àquele pago a título de imposto. Tal premissa carece, no entanto, de suporte fático. Não há nada que indique que o preço da indústria doméstica seria mais alto, caso não houvesse incidência de IPI.

Ao contrário, deve-se ressaltar que a incidência do IPI sobre as compras da Vale de corpos moedores se limitou a determinados meses de P5 (*confidencial*). Ainda em P5, a Vale voltou a adquirir o produto doméstico com a suspensão de IPI e não se observou aumento do preço praticado pela Magotteaux no período em questão. Ao contrário, o preço líquido praticado pela indústria doméstica manteve-se bastante estável ao longo dos doze meses de P5, tendo apresentado variações dentro do intervalo de -4,6% a +0,6%.

Sobre a parada de produção, a AIA mencionou trecho de manifestação da Vale, segundo a qual a empresa não teria capacidade de estocar corpos moedores, de modo que, devido à parada de produção, teria recorrido às importações do produto investigado. Ressalte-se que a capacidade de estoque da Vale é irrelevante para o caso em questão. Quanto a Magotteaux, não há elementos que indiquem a impossibilidade de a empresa estocar corpos moedores. Ao contrário, o que se verifica, de fato, é que houve aumento de estoques da indústria doméstica em P5, corroborando sua capacidade para tanto.

Resta, portanto, avaliar se a parada de produção causou desabastecimento do produto similar doméstico no mercado brasileiro. A esse respeito, a Vale e nenhuma outra parte interessada forneceu quaisquer elementos probatórios que indicassem recusa de fornecimento ou ausência de oferta de corpos moedores fabricados pela Magotteaux no mercado. Tampouco, constam dos autos elementos probatórios acerca da solicitação de adiamento de pedidos. Pelo contrário, foram constatadas vendas em todos os meses do período de análise de dumping, sem que houvesse uma mudança da tendência das vendas.

A AIA, apesar de não ter qualquer envolvimento direto em eventuais negociações entre a indústria doméstica e seus clientes, descreveu o que supostamente teria ocorrido no contexto da parada de produção. Segundo a empresa, a AIA não teria logrado vender para a Vale no início de 2016, devido aos altos níveis de estoque acumulados pela Magotteaux. A esse respeito, cumpre esclarecer que estoques teriam sido acumulados justamente para atender o mercado durante o período de parada.

Nesse sentido, a análise das vendas semestrais visa a justamente demonstrar a regularidade de vendas da indústria doméstica, de modo que não prospera o argumento de que teria havido desabastecimento em razão da parada de produção.

Quanto à análise das importações semestrais, a AIA apontou equívoco na análise, devido à ausência de exportações do produto investigado nos meses de janeiro e fevereiro. A esse respeito, deve-se ressaltar que a análise por semestre não pressupõe a existência de operações em todos os meses. Isso não obstante, frise-se que os dados de exportação não se encontram, necessariamente, refletidos nos dados de importação. Dessa forma, esclarece-se que, em cada um dos semestres analisados, foram desembaraçadas importações do produto objeto da investigação em cinco dos seis meses analisados.

Diante do exposto, não há que se falar em ponderação do primeiro semestre por quatro e do segundo por seis. Ademais, não coaduna com a realidade ou com a "verdade material" a conclusão da AIA, devido à parada de produção da Magotteaux, a AIA teria passado a atender a demanda de forma estável e constante. Os dados de importação indicam, conforme exposto na Nota Técnica, a concentração de internalizações do produto objeto da investigação no segundo semestre de P5, período posterior à parada de produção. Com efeito, já em agosto as importações investigadas voltam a subir (*[confidencial]*t), tendo alcançado seu pico em dezembro (*[confidencial]*t).

Nesse sentido, os dados mensais não demonstrariam nada diferente do fato de que as importações aumentaram exponencialmente no segundo semestre, após, portanto, a regularização da produção da ID. A segmentação por semestre, ao contrário do alegado pela peticionária, visa a apenas fornecer informação clara a todas as partes do processo, sem violar a confidencialidade das informações prestadas pela indústria doméstica.

A AIA afirma, então, que a parada de produção e o IPI representariam fatores que quebrariam o nexo de causalidade entre as exportações da AIA e o dano sofrido pela indústria doméstica. No entanto, reitera-se entendimento de que o IPI não pode ser apontado como fator de deterioração da rentabilidade da indústria doméstica, mesmo porquê, como já observado anteriormente, após a retomada da suspensão do IPI nas compras da Vale da Magotteaux, ocorridas ainda em P5, o que se observou foi queda ainda mais acentuada dos preços da indústria doméstica, em total contradição à tese descabida da exportadora.

Ademais, como incansavelmente reiterado durante a investigação, a análise dos resultados financeiros da Magotteaux teve por base a evolução da receita de vendas líquida de impostos. Não há qualquer embasamento lógico no argumento de que a ausência do recolhimento do IPI ao erário poderia ter levado à elevação da receita líquida da indústria doméstica, referente à venda de seu produto, ainda mais quando se observa a oferta de produto a preços de dumping mais baixos que aqueles já praticados pela indústria doméstica.

Quanto à parada como fator determinante para o aumento das exportações, reitera-se a análise semestral e mensal dos dados, a qual revela cenário em que a quantidade importada em dezembro, mês distante ao período da parada, representa aproximadamente o dobro da quantidade aferida nos demais meses. Nesse sentido, ressalte-se a inconsistência do argumento da AIA, uma vez que, seguindo a lógica proposta pela empresa, com a retomada da produção, após a parada programada, as importações originárias da Índia deveriam ter diminuído e retomado ao patamar anterior ou, ao menos, se mantido constante, no nível alcançado durante a parada. No entanto, ao contrário, as importações se mostram crescentes, especialmente, nos últimos meses de P5.

A AIA alegou ter havido descumprimento do art. 32, §2º, do Decreto nº 8058, de 2013, no que tange à análise de não atribuição realizada na Nota Técnica. No entanto, considera-se que houve clara "separação, distinção e avaliação" dos outros fatores causadores de dano. Ocorre que a identificação de possíveis outros fatores não pressupõe a conclusão de que eles contribuíram para o dano sofrido pela indústria doméstica. No caso analisado, concluiu-se que nem a elevação do recolhimento do IPI ao erário em P5, nem a interrupção programada da produção da indústria doméstica tiveram impacto sobre os seus indicadores de dano, não havendo, portanto, que se falar em análise cumulativa dos efeitos desses fatores.

Além disso, quanto à análise cumulativa proposta, ressalte-se que a solicitação da AIA sequer delimita os fatores a serem analisados cumulativamente. A empresa menciona fatores já analisados, mas também aspectos que sequer representam um fator de dano e, mais do que isso, contrariam a realidade dos fatos, como a alegação de "a peticionária ter reportado equivocadamente seu CPV e custo de produção".

A despeito disso, seguem os comentários acerca de cada um dos fatores indicados.

A retração do mercado e a interrupção das atividades da Samarco não são fatores distintos, de modo que, ao se analisar a retração do mercado em P5, está se analisando também a interrupção das atividades da Samarco no fim de P4.

Nesse sentido, conforme análise constante da Nota Técnica, caso a participação de mercado alcançada pela indústria doméstica em P4 tivesse se mantido no período seguinte, verificar-se-ia que ainda assim se observaria retração das vendas da ID de *[confidencial]* t em relação a P4.

Já com relação às importações, caso estas tivessem mantido em P5 o percentual de participação de mercado observado em P4, o volume vendido ao Brasil deveria ter se reduzido em *[confidencial]*t. Entretanto, neste período, se observou aumento das importações investigadas de *[confidencial]*t, em que pese ter havido redução dos preços e da lucratividade da indústria doméstica, na tentativa de contê-las.

Concluiu-se, diante do exposto, que a retração do mercado brasileiro, independentemente do motivo que a ocasionou, não foi integralmente responsável pela deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

Quanto à interrupção das atividades da Samarco, remeta-se ao item 7.3.6, em foi desenvolvido exercício a fim de quantificar o efeito sobre os custos fixos e despesas operacionais da indústria doméstica, caso fosse mantida a quantidade de vendas para a Samarco de P4. A conclusão alcançada foi de que, ainda que as vendas para a Samarco tivessem se mantido constantes com relação a P4, em P5, a indústria doméstica teria experimentado deterioração dos seus resultados financeiros, mantendo-se, inclusive, o cenário de prejuízo operacional no referido período.

Com relação à alteração do regime do IPI, reitera-se entendimento exposto anteriormente de que, a partir das análises de rentabilidade, aferida com base na receita líquida de vendas da indústria doméstica, não faz sentido assumir que na ausência de determinado tributo, a rentabilidade seria mais alta na mesma proporção do tributo que deixou de ser recolhido.

Por fim, a alegação de equívocos na apresentação do custo de produção e CPV, conforme exposto anteriormente, contrariam a realidade fática, segundo a qual os dados reportados foram validados, por meio de verificação **in loco**, ocasião em que foram checados tanto os valores reportados como as fontes e os procedimentos de extração das informações do sistema contábil da Magotteaux. A AIA indica ainda haver possíveis outros fatores, porém ela sequer foi capaz de identificá-los.

Resta, portanto, para fins de análise cumulada, dos fatores citados, a interrupção das atividades da Samarco e a contração do mercado como circunstâncias que reconhecidamente afetaram os indicadores de dano da indústria doméstica. Ocorre que, conforme esclarecido anteriormente, a contração do mercado se deveu à interrupção das atividades da Samarco. A esse respeito, cumpre ressaltar que, caso a Samarco não tivesse interrompido suas atividades, o mercado brasileiro de corpos moedores teria aumentado de P4 para P5. Isso porque, as vendas da indústria doméstica para a Samarco somadas às exportações da AIA para a referida empresa, em P4, ultrapassam o volume de corpos moedores, relativo à queda do mercado brasileiro de P4 para P5.

Dessa forma, pode-se considerar que o exercício, por meio do qual se estimaram as vendas da indústria doméstica para a Samarco em P5, como sendo o mesmo volume de P4, equaliza os efeitos da contração do mercado sobre ela. Ressalte-se, ainda a esse respeito, que, a despeito da contração do mercado, as importações do produto objeto da investigação aumentaram de P4 para P5, de modo que, se exercício similar fosse replicado para as importações - atribuição do volume de importações da Samarco de P4 em P5 - os efeitos danosos das importações investigadas seriam agravados.

Com relação à alegação da AIA de que a Magotteaux teria suprimido diversas informações, ressalte-se entendimento de que com efeito, alguns argumentos e esclarecimentos somente se mostram necessários, uma vez confrontados os diferentes pontos de vistas e análises ao longo da investigação.

Dessa forma, não se espera que a indústria doméstica, ao protocolar petição de início de investigação, esgote todos os temas, que poderão ser suscitados pelas demais partes interessadas. Nesse sentido, considera-se que a Magotteaux forneceu todas as informações necessárias para que se constatasse pela existência de prática de dumping e de dano decorrente de tal prática e, forneceu ainda informações ao longo do processo, relativas a seu posicionamento diante das questões suscitadas pelas outras empresas envolvidas.

Quanto aos tópicos elencados pela AIA, relativos à questão que teriam sido omitidas pela Magotteaux, ressalte-se, que informações acerca da parada de produção constavam já da petição de início do caso, tendo o tema sido tratado, inclusive, no parecer de início da investigação. Quanto ao período da parada, a empresa entendeu tratar-se de informação confidencial e a justificativa de confidencialidade apresentada foi considerada adequada.

A esse respeito, cumpre ressaltar que os clientes da peticionária seriam as partes potencialmente afetadas por eventuais efeitos da parada sobre as vendas internas da Magotteaux, e parte-se do pressuposto de que eles possuem informações acerca do período em que ela ocorreu. Ademais, ao fornecer os dados de produção mensal, todas as partes interessadas tiveram acesso a informações relativas ao período da parada, ainda que não tenham obtido acesso ao número exato de dias. Considera-se, portanto, que o contraditório e a ampla defesa foram preservados, bem como o direito da Magotteaux a manter a confidencialidade de dados que considera sensíveis.

Com relação ao impacto da parada sobre o CPV da indústria doméstica, reitera-se que não se negou que a parada de produção impactou de alguma forma o CPV ou mesmo o custo da indústria doméstica. Ocorre que os dados de custo verificados correspondem àqueles efetivamente incorridos e, ao analisar o período e a forma como se deu a parada programada de produção, concluiu-se que seu impacto sobre o custo não foi significativo e, portanto, não corresponde a outro fator causador de dano.

Por fim, quanto ao alegado excesso de estoques, ressalte-se que a AIA contradiz seus próprios argumentos ao afirmar que o acúmulo de estoques em P5 pela Magotteaux decorreria da impossibilidade de vender para a Samarco. Conforme argumentos da própria AIA, teria havido uma "desova de estoque" no mercado pela Magotteaux nos primeiros meses de P5, o que explicaria a ausência de exportações do produto investigado nos referidos meses. Ademais, também a AIA afirmou que a peticionária teria produzido para o estoque máximo, a fim de minimizar perdas de receitas durante os meses da parada.

A AIA solicitou que fosse reconhecida a inexistência de nexo causal e que fossem consideradas causas do aumento das importações investigadas e da redução de rentabilidade da indústria doméstica a parada de produção e a alteração do regime tributário da Vale no que tange ao IPI recolhido nas compras de corpos moedores da Magotteaux. A esse respeito, cumpre esclarecer que o objetivo da análise desses e de quaisquer outros fatores visam, no que tange à causalidade, a avaliar seus efeitos sobre o dano sofrido pela indústria doméstica. A análise de outros fatores não visa, ao contrário do que faz parecer a AIA, a explicar o aumento das importações investigadas.

Ainda que a Vale não possa escriturar créditos de IPI para usá-lo em compensação com os tributos federais, a empresa poderia se valer do regime aduaneiro especial de drawback em sua modalidade suspensão ou isenção para adquirir o produto similar doméstico nas mesmas condições do produto importado com relação ao IPI. Nesse sentido, o regime tributário do IPI não pode ter dado causa à opção da empresa em aumentar suas importações.

Com relação às manifestações da Vale com respeito à parada de produção, repita-se que a capacidade da Vale em estocar o produto não está em debate, sendo irrelevante para a análise, na medida em que os estoques foram mantidos pela Magotteaux, como demonstrado pelos aumentos de produção e estoque em P4, para fazer frente à demanda prevista durante a parada programada da produção. Os "custos de estocagem" não foram suportados pela Vale, de forma que esse suposto custo não pode ter dado causa à decisão da empresa de importar o produto indiano.

Ademais, ainda que a Vale afirme acreditar que os produtos em estoque decorressem de eventos estranhos à parada de produção, mas em razão da crise da construção civil e do acidente da Samarco, deve ser ressaltado que a produção de corpos moedores é feita contra pedido, de forma que eventual crise no setor de construção civil não implicou perda de vendas efetivas com a estocagem de produto produzido. Quando muito, a crise no setor de construção civil teria implicado a não realização de vendas potenciais, sem que houvesse produção do referido produto.

Com relação à Samarco, repita-se que a empresa já tinha diminuído a aquisição de produtos da indústria doméstica, de forma que sua saída do mercado afetou, principalmente, a AIA. Os estoques referiam-se a produtos, cuja especificação técnica permite concluir se tratar de produto fabricado para a Vale, e não para a Samarco.

7.4. Da conclusão sobre a causalidade

Considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, concluiu-se que as importações da Índia a preços de dumping constituem significativo fator causador do dano à indústria doméstica.

8. DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

8.1. Das outras manifestações

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a AIA apresentou documentos para comprovar o erro constante do documento relativo à capacidade produtiva da planta produtiva, conforme apresentado em verificação **in loco**. O documento recebido como evidência de verificação indica uma capacidade produtiva em base mensal, enquanto a empresa afirmara que a referida capacidade produtiva se referia à capacidade de produção anual.

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que a imposição de direitos antidumping (provisórios ou definitivos) seria muito prejudicial ao país, na medida em que a Vale, principal consumidora de corpos moedores, seria a quarta empresa mais valiosa na Bovespa, com

valor de mercado superior a R\$ 180 bilhões de reais e que empregaria mais de 80 mil brasileiros. Para a Vale, a Magotteaux, teria a pretensão de fechar o acesso a alternativas de fornecimento de insumos e monopolizar o mercado "sob o manto da prática de dumping, em flagrante violação ao artigo 170, IV, da CF".

A Vale indicou haver um "o histórico de disputa comercial e tentativa de aquisição entre Magotteaux e AIA, bem como a predominância desses fornecedores na oferta de corpos moedores em todo o mundo", de forma que a Vale acredita que a investigação antidumping representa "mais um meio de disputa comercial entre Magotteaux e AIA, com o objetivo de fechar o mercado brasileiro para a AIA".

Em manifestação apresentada em 22 de janeiro de 2018, a Vale afirmou que seria a maior empresa brasileira do setor de mineração e uma das maiores do mundo em termos de valor de mercado, sendo a maior importadora brasileira de corpos moedores objeto da medida antidumping provisória.

Diante dessa constatação, continuou a Vale, "a imposição de medidas antidumping (e qualquer medida de defesa comercial) a afeta[ria] diretamente, pois [teria] que arcar com uma elevação considerável nos custos de sua matéria-prima, com a consequente perda de competitividade no mercado internacional, em franco prejuízo à balança comercial brasileira, prejudicando sua lucratividade e ameaçando empregos em um momento em que a economia brasileira apenas dá seus primeiros sinais de recuperação".

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a Vale afirmou que a Magotteaux teria se utilizado de forma abusiva do tratamento confidencial sobre informações públicas ou já divulgadas. A Vale afirmou que Magotteaux teria ocultado informações notadamente públicas como a estrutura societária global de seu grupo econômico e as importações que faziam a partir de suas unidades sediadas em outros países. Esse procedimento teria dificultado o exercício do contraditório por parte das demais partes interessadas no feito, e teria induzido as autoridades a erro. A empresa mencionou a classificação como confidencial do contra-argumento da Magotteaux, o que impediria seu direito de defesa. Por fim, questionou a classificação como confidencial do tipo de produto que formavam os estoques da empresa.

A Vale repudiou a atuação da Magotteaux na investigação, afirmando que a petionária teria atuado articulando sofismas, tentando obstruir o processo, adotando "postura pouco transparente e contrária à mais escorreita elucidação dos fatos", revelando fatos e documentos "a conta-gotas", sonegando informações ou protelando sua apresentação na tentativa de mantê-los obscurecidos ou mal interpretados. A Vale categorizou, ainda, as manifestações da petionária como absurdas, levianas, alegando que beiravam a desfaçatez.

Em manifestação apresentada em 19 de fevereiro de 2018, a AIA afirmou que a petionária, desde o início da investigação, não teria mostrado postura transparente e cooperativa: teria deixado de informar dados relevantes acerca de suas subsidiárias em outros países quando do início da investigação, teria tentado "desviar o foco relativo ao impacto do IPI em seus resultados, focando apenas no impacto do IPI na Vale", teria apresentado alegações falsas, de que os dados apresentados pela AIA com relação à **trading company** Sicagen seriam incompatíveis com os seus resultados financeiros auditados, causando "tumulto" no processo.

8.2. Dos comentários acerca das manifestações

Com relação à capacidade produtiva de uma das plantas produtivas da AIA, a capacidade produtiva da empresa fora corrigida, para refletir as informações constantes do documento oficial apresentado em verificação **in loco**. Diante das novas informações e novos documentos, consigna-se a retificação dos dados, conforme os novos documentos apresentados. A capacidade produtiva da planta produtiva de Kerala considerada representa *[confidencial]*vano.

Quanto às manifestações da Vale com razões de interesse público que inviabilizariam a aplicação de direito antidumping sobre as importações de corpos moedores originários da Índia, cumpre ressaltar que foge da competência da autoridade investigadora avaliar possíveis impactos de medidas de defesa comercial, sob a ótica do interesse público. A análise de aspectos referentes a condições de mercado e aos efeitos gerados pela aplicação de uma medida de defesa comercial se enquadra nas atribuições do Grupo Técnico de Avaliação de Interesse Público - GTIP, instituído pela Resolução CAMEX nº 13, de 29 de fevereiro de 2012.

Com relação à eventual tentativa de a Magotteaux "fechar o mercado brasileiro para a AIA" em razão de disputa comercial entre os dois grupos, deve-se ressaltar que o DECOM não é autoridade competente para examinar infrações à ordem econômica derivada de eventual abuso do poder. No entanto, observa-se que a aplicação de uma medida de defesa comercial objetiva tão somente neutralizar uma prática de dumping que causa dano à indústria doméstica, não impedindo que as partes possam adquirir seus produtos de qualquer produtor nacional ou estrangeiro. Os importadores poderão, ainda, continuar a importar o produto indiano desde que haja o recolhimento das medidas antidumping eventualmente aplicadas.

No que se refere às manifestações acerca da classificação de confidencialidade, esclarece-se que sempre se analisa a adequação da forma de apresentação dos dados e os resumos concernentes às informações subtraídas pelas partes interessadas na investigação. Ao se analisar as justificativas e os resumos apresentados por cada parte interessada, busca-se garantir a preservação das informações das partes submetidas em bases confidenciais e, ao mesmo tempo, garantir o direito à ampla defesa das contrapartes envolvidas no processo.

Nesse sentido, ainda que se conclua pela adequação das justificativas de confidencialidade e dos resumos restritos, permite-se às demais partes do processo que submetam pedidos de reanálise sobre a adequação da informação apresentada por uma contraparte, quando entende que não foi possível compreender razoavelmente a informação subtraída. Diante de um pedido dessa natureza, poder-se-á solicitar à parte que submeteu a informação novas justificativas e novos resumos restritos sob pena de desconsideração das informações.

Neste processo, foram enviados ofícios à petionária, à Vale e à Samarco, porque se entendeu que determinadas informações subtraídas resultavam no cerceamento do direito de defesa e do contraditório das demais partes interessadas. Nessas comunicações, deu-se a oportunidade para que a parte interessada pudesse reapresentar os dados ou informações em conformidade com os §§ 8º e 9º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, sob pena de não considerar as manifestações.

Com relação à alegação de que a petionária teria ocultado a estrutura societária global de seu grupo econômico, deve ser observado que o tratamento confidencial se deu sobre as relações comerciais entre as partes relacionadas, e não sobre o fato de haver relacionamento entre as empresas. Caso a solicitação da petionária recaísse sobre a organização societária do grupo de que faz parte, não se teria considerado adequada a classificação de confidencialidade da informação de acordo com a alínea b do inciso II do § 5º do art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013, e a parte teria sido notificada para retificar a forma de apresentação da informação.

Dessa forma, confirmam-se as conclusões sobre a adequação da maior parte dos dados apresentados pelas partes interessadas, com a exceção daquelas informações que motivaram o envio dos ofícios antes mencionados. Chegou-se a essas conclusões após realização diligente de análise a cada nova submissão pelas partes interessadas. Para os casos em que se concluiu que o resumo restrito impedia o exercício do contraditório, enviou-se ofício para que as partes interessadas reavaliassem a confidencialidade da informação ou apresentasse resumos que permitam a razoável compreensão da informação.

Ressalva deve ser feita com relação ao contra-argumento apresentado pela petionária a uma manifestação da Vale. Ao classificar a manifestação que se respondia como confidencial, a petionária impediu que a Vale pudesse apresentar réplica ao argumento da petionária. Essa manifestação da petionária não foi, portanto, considerada para apresentação dos fatos essenciais.

Com relação à alegação de que a petionária adotaria postura pouco cooperativa, tentando desviar o foco de algumas discussões e causando "tumulto" no processo, roga-se não confundir a opinião da petionária sobre a irrelevância ou a impertinência de determinada controvérsia com a tentativa de causar tumulto no processo.

8.3. Das outras manifestações finais

Em manifestação final, a Vale afirmou que não teria sido respeitado o princípio da verdade material na investigação em epígrafe. A empresa afirmou que o referido princípio não teria sido observado "sobretudo no que diz respeito ao escopo da investigação em tela e das importações investigadas (vide, por exemplo, os parágrafos 243 a 246 da Nota Técnica).

A Vale afirmou que teria sido ferido o princípio da verdade material ao deixar de corrigir erro material que implicou direito antidumping provisório maior que o devido.

A Vale se insurge contra o posicionamento de não receber retificações dos dados da exportadora AIA após a verificação **in loco**. Segundo a empresa, essa postura atentaria contra a busca da verdade material e contra a instrução do processo, na medida em que o processo administrativo ainda estava em curso.

A empresa afirmou que "as informações levadas aos autos pela Petionária acerca dos custos da parada de produção não foram submetidas a verificação **in loco**, de modo que não poderia ser reputadas como confiáveis".

A Vale, com relação ao fato de a autoridade administrativa não ter requerido informações suas acerca de seu consumo de corpos moedores de aço forjado, afirmou que o DECOM teria desrespeitado seu dever de busca da verdade material, porque não teria exigido informações essenciais para a constituição do nexo de causalidade entre a alegada prática de dumping e o dano à indústria doméstica.

Ademais, a Vale afirmou que se deveria empregar, por analogia, o princípio **in dubio pro reo**, o qual determina que o benefício da dúvida aproveitaria ao réu.

Em manifestação final, a Vale destacou a importância da definição do produto objeto da investigação para o processo como um todo, porque teria implicações nas análises, dentre outros, da representatividade da indústria doméstica, do produto similar e da margem de dumping. Apresentou, em seguida, reprodução do texto legal que define o produto objeto da investigação. Para a Vale, a autoridade investigadora possui certa discricionariedade na definição do produto objeto da investigação, mas que essa discricionariedade seria limitada pelos critérios previstos nos §§1º e 2º do art. 10 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A empresa destacou, então, que os critérios de exame de similaridade não foram empregados na comparação dos corpos moedores de ferro/aço fundido com os corpos moedores de ferro/aço forjado, apesar da substitubilidade entre os produtos.

A Vale afirmou que, diante de sua alegação no sentido de incluir no objeto da investigação corpos moedores de aço forjado, "deveria ter sido - no mínimo - analisada de maneira pormenorizada" a alegação de similaridade dos produtos.

Em manifestação final, a Vale se insurge contra o comentário de que a vedação de imposição simultânea de direitos antidumping e de medidas compensatórias para compensar a mesma situação se refere ao momento da aplicação da medida de defesa comercial, e não com a aferição da margem de dumping.

A Vale afirmou que a condução de investigações paralelas das práticas de dumping e de subsídios acionáveis contra as importações de corpos moedores da Índia violaria a legislação pátria e internacional: "ao instaurar novo e concomitante processo administrativo de subsídios, o DECOM claramente ignorou a vedação legal e, consequentemente, passou a sujeitar os corpos moedores da Índia a simultaneamente receberem contra si medida antidumping e medida compensatória para neutralizar a mesma situação de suposto dumping e suposto subsídio à exportação".

A empresa afirma que a abertura de dois processos investigativos em face do mesmo produto importado da mesma origem "[corroboraria] a ilegalidade da imposição de direitos antidumping provisório e iminente determinação final positiva".

Em manifestação final, a Magotteaux afirmou que não haveria dúvidas sobre a similaridade entre o produto investigado e o produto fabricado no Brasil. Para tanto passou em breve revista dos argumentos apresentados pelas partes e dos critérios normativos que norteiam o exame de similaridade. Indicou, ainda, que o preço seria o fator determinante de concorrência entre a indústria doméstica e a exportadora indiana.

A Magotteaux contra-argumentou a afirmação da Vale, a qual se insurgiu contra a não inclusão de corpos moedores de aço forjado na investigação. Para tanto, a Magotteaux afirmou que o requerimento de inclusão no escopo de uma investigação de produtos adicionais, simplesmente porque tais produtos poderiam, em tese, substituir o produto objeto da investigação, não teria fundamento na normativa internacional e nacional.

Segundo a petionária, os "outros produtos" que substituíam o produto objeto de investigação poderiam, em tese, explicar o dano de alguma indústria doméstica, se interpondo na conclusão de nexo de causalidade necessário para fundamentar uma aplicação de medida antidumping. Não se trataria, porém, "de dizer que esses outros produtos são ou devem ser 'investigados'". O exame dos outros produtos como outro fator causador de dano foi analisado e afastado, no entender da Magotteaux.

A Magotteaux afirmou que "a insurgência da Vale S.A. também [seria] difícil de entender, porque, [...], a limitação do escopo da investigação evita a extensão do instrumento de defesa comercial a produtos que não sejam objeto de dumping (e/ou subsídios) e não causem dano à indústria

doméstica", de forma que uma atuação "no sentido solicitado pela Vale S.A. poderia ampliar o escopo da investigação, abrindo porta a excessos e afastando o instrumento de defesa comercial da função que lhe é atribuída pela legislação".

8.4. Dos comentários acerca das manifestações

A empresa Vale, apesar de indicar parágrafos específicos em que não teria sido observado o princípio da verdade material, não apontou as razões de sua acusação. Os referidos parágrafos da Nota Técnica referem-se a comentário sobre análise empreendida pela Vale em dados do início da investigação, os quais haviam passado por atualizações decorrentes da instrução processual e do contraditório. Os dados em que se baseia não refletem a verdade material exigida pela empresa.

A Vale insurge-se contra suposta inação da autoridade investigadora, que não teria corrigido determinado erro material que teria implicado direito antidumping provisório maior que o devido. Diferentemente do que alegou a Vale, o posicionamento emanado na Nota Técnica é de que não houve erro material nos cálculos empreendidos. A AIA não apresentou elementos de prova que fundamentavam sua metodologia, e, após a apresentação da metodologia utilizada pela empresa, confirmaram-se erros substanciais na metodologia que embasou o pedido de reconsideração. O posicionamento final, portanto, não se baseou apenas em aspecto formal de elementos de prova, mas de avaliação do mérito do pedido da exportadora diante das metodologias utilizadas.

Com relação aos documentos recebidos após a verificação **in loco**, deve restar claro que a recusa dos documentos se referem tão somente àqueles documentos que deveriam ter sido apresentados previamente à verificação **in loco**, porque sua validação correspondia a procedimento encaminhado no roteiro de verificação. Todos os documentos necessários à defesa dos argumentos das partes interessadas e que foram apresentados dentro do prazo de fase probatória foram incorporados aos autos do processo. Documentos que serviriam para a validação de dados durante o procedimento de verificação **in loco** não puderam ser recebidos, porque eram intempestivos.

Cabe esclarecer à empresa que ao lado da verdade material, no processo administrativo de defesa comercial vigora a regra da "melhor informação disponível", cujo escopo é justamente garantir a colaboração própria e, principalmente, tempestiva das partes interessadas com a autoridade investigadora na colheita dos dados necessários à elaboração da verdade material. Assim, no caso das medidas de defesa comercial, não só a atuação da administração é importante para a busca da verdade material, mas é imprescindível a colaboração das partes e a observância rigorosa dos momentos procedimentais adequados para a elaboração de determinações pela autoridade que conduz a investigação. Entende-se também que a regra da utilização da melhor informação disponível na falta de cooperação adequada e tempestiva das partes afasta o princípio "**in dubio pro reo**" apresentado pela importadora, que ademais se refere à esfera penal, esta estranha à investigação de defesa comercial.

Por certo, tendo em vista os limites territoriais da jurisdição brasileira, não existe qualquer sanção penal ou administrativa que possa compelir a participação escorreita dos produtores/exportadores estrangeiros se não pela aplicação estrita das normas de defesa comercial internacionais e observância dos prazos e sanções nela contidos. Obrigar o Estado Brasileiro a abrir mão da tempestividade e forma adequada em um procedimento **sui generis** e **quase judicial** é abolir a possibilidade de fazer valer a legislação contra práticas desleais de comércio em território nacional.

A Vale afirma que a peticionária não teria apresentado os custos referentes à parada de produção, e que esses dados não teriam sido objeto de verificação **in loco**. Nada mais inverídico. A indústria doméstica é obrigada a apresentar os dados de custo em sua petição de início, de forma que os dados foram apresentados no ato que dá início ao processo, qual seja, o protocolo da petição. Os dados de custos são conhecidos desde o protocolo da petição, e a versão restrita desses dados estavam à disposição da Vale e de quaisquer outras partes interessadas desde o primeiro acesso delas nos autos do processo. Todos os dados submetidos pela peticionária foram objeto de validação em procedimento de verificação **in loco**. O relatório da verificação foi juntado aos autos, e dele consta um tópico específico para a verificação dos custos da Magotteaux.

Por óbvio, os custos da empresa representavam o impacto da parada de produção, porque os dados verificados correspondem a dados efetivos do período de análise de dano, que engloba o período da parada de produção.

Com relação à afirmação da Vale de que não teriam sido requeridas informações suas, o reitera-se discordância com o entendimento da empresa: o ônus da prova incumbe aquele que alega a existência do fato. A Vale poderia ter trazido todos os elementos de prova que julgasse necessário para fundamentar suas alegações. Sua inação com relação a esse elemento não pode ser levantada contra a Administração, quando o ônus probatório recaía sobre a própria parte. Pretender que há um vício de julgamento, porque não constam dos autos informações e elementos de provas que não foram juntados por si mesmo é querer beneficiar-se de sua própria torpeza, conduta condenada pelo Direito.

Ademais, o consumo de corpos moedores de aço forjado, a princípio, não é dado relevante para a conclusão sobre os elementos sob apreciação na investigação, porque não são produtos similares ao produto investigado e porque não ficou demonstrada a mudança no padrão de consumo de corpos moedores de ferro ou aço fundido de alto cromo. Pelo contrário, os elementos dos autos demonstram o consumo cada vez maior da Vale do produto definido na investigação.

Nesse aspecto, assiste razão à peticionária que afirmou os "outros produtos" que possam, eventualmente, substituir o produto objeto de investigação poderiam, em tese, explicar o dano de alguma indústria doméstica, interpondo-se na conclusão denexo de causalidade necessário para fundamentar uma aplicação de medida antidumping. Não se trataria, porém, "de dizer que esses outros produtos são ou devem ser 'investigados'".

Os itens 7.3.7 e 7.3.8 se debruçaram sobre o assunto, tendo sido afastada a causalidade em razão da suposta competição entre os corpos moedores em aço forjado e os corpos moedores em aço fundido.

Com relação à necessidade de empregar o princípio de presunção de inocência e que o benefício da dúvida deveria aproveitar ao acusado, deve-se esclarecer que a investigação deve demonstrar a existência de dumping, de dano à indústria doméstica e que há uma relação de causalidade entre ambos e forma significativa.

Caso não se conclua pela existência desses três elementos, haverá uma conclusão negativa sem a recomendação e aplicação de quaisquer medidas de defesa comercial. Isso significa que o procedimento dá vazão ao benefício da dúvida, recaindo o ônus de demonstrar a ocorrência dos elementos comentados para que se possa recomendar a aplicação de uma medida antidumping. Na investigação em tela, conclui-se pela existência de todos os elementos necessários, de forma que não "paira dúvida" sobre a prática de dumping pelo exportado indiano, sobre a existência de dano à indústria doméstica e sobre o nexo de causalidade entre ambos.

A Vale novamente confunde sua discordância com as análises apresentadas na investigação com a existência de dúvida quanto ao mérito das conclusões apresentadas.

Com relação à manifestação da Vale acerca da definição do produto e de seus reflexos nas demais análises da investigação, não resta reparo a ser feito. De fato, a definição do produto objeto da investigação e do produto similar é de extrema relevância para a condução da investigação, definição de indústria doméstica, da análise das importações, do dano e do nexo de causalidade.

O produto objeto da investigação é definido pelo peticionário, exercendo seu direito de petição. O DECOM exerce o primeiro crivo de análise para delimitar, nos termos legais, as implicações da definição proposta pelo peticionário. Depois de iniciada a investigação, o processo é submetido ao contraditório, e, constatado que a concorrência com determinado produto, ainda que não similar, contribua para o dano da indústria doméstica, a autoridade deve analisar esse elemento em sua análise de causalidade. Essa análise foi realizada no item 7, e as conclusões estão ali expostas.

A Vale parece não ser familiarizada com os conceitos de defesa comercial ou com os compromissos multilaterais assumidos pelo Brasil no âmbito da Organização Mundial de Comércio. A vedação aos **double remedies**, como é conhecida a vedação de imposição simultânea de direitos antidumping e de medidas compensatórias para compensar a mesma situação, se refere não ao momento da investigação ou dos cálculos empreendidos pela autoridade investigadora.

Para saber se uma determinada empresa pratica dumping em suas exportações para o Brasil ou foi beneficiária de um subsídio acionável é necessária a condução de um procedimento em consonância com os princípios do devido processo legal, que siga as normativas multilaterais e permita o exercício do contraditório e da ampla defesa. Os procedimentos podem coexistir para determinar se um dos mecanismos ou se ambos os mecanismos de defesa comercial encontram base fática para aplicação.

Caso haja a permissiva legal para aplicação de ambas as medidas, estará vedada à autoridade investigadora a imposição de direitos antidumping e compensatórios para compensar uma mesma situação. Sequer é proibida a imposição de ambas as medidas de defesa comercial, desde que elas compensem fatos diversos. No caso concreto, a AIA solicitou que os subsídios recebidos fossem deduzidos no cálculo da margem de dumping. Esse pedido não encontra respaldo na legislação nacional ou multilateral. A consideração sobre a simultaneidade da imposição de medidas é realizada em momento posterior, quando estão confirmadas e apuradas as práticas desleais de comércio.

Com relação ao disposto no § 2º do art. 1º do Decreto nº 8.058, de 2013, e no §2º do art. 1º do Decreto nº 1.751, de 1995, a legislação brasileira, seguindo as normas do Acordo Antidumping, do Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias e do Acordo Geral de Tarifas e Comércio, vedam a dupla aplicação de direito antidumping e de medidas compensatórias para neutralizar a **mesma situação** de dumping ou de subsídio à exportação.

Nesse sentido, a vedação disposta no Decreto nº 8.058, de 2013, como observado a seguir é quanto a aplicação simultânea de direito antidumping e de medida compensatória para remediar a mesma situação:

Art. 1º Poderão ser aplicadas medidas **antidumping** quando a importação de produtos objeto de **dumping** causar dano à indústria doméstica

§ 1º Medidas **antidumping** serão aplicadas de acordo com as investigações iniciadas e conduzidas em conformidade com o disposto neste Decreto

§ 2º Nenhum produto importado poderá estar sujeito simultaneamente a **medida antidumping** e a **medida compensatória** para neutralizar a mesma situação de **dumping** ou de **subsídio à exportação**. (grifo nosso)

O regulamento referente à investigação de subsídios, o Decreto nº 1.751, de 1995, possui previsão semelhante deixando claro que a vedação abrange somente a aplicação de direito compensatório e de direito antidumping:

Art. 1º Poderão ser aplicados direitos compensatórios com o objetivo de compensar subsídio concedido, direta ou indiretamente, no país exportador, à fabricação, à produção, à exportação ou ao transporte de qualquer produto, cuja exportação ao Brasil cause dano à indústria doméstica.

§ 1º Os direitos compensatórios serão aplicados de acordo com as investigações abertas e conduzidas segundo o disposto neste Decreto. Aos produtos agrícolas aplicam-se simultaneamente as disposições constantes do CAPÍTULO I do Título II.

§ 2º Em cumprimento ao disposto no Parágrafo 5 do Artigo VI do GATT/1994, a importação de um produto **não poderá estar sujeita**, simultaneamente, à **aplicação** de direito compensatório e de direito antidumping, de que trata o Acordo de Implementação do Artigo VI do GATT/1994, para compensar uma **mesma situação**. (grifo nosso)

Dessa forma, observa-se que a vedação é quanto ao resultado da investigação, uma vez que ambos os marcos legais deixam claro que a aplicação de direito antidumping ou medidas compensatórias só podem ser aplicadas após a realização de uma investigação iniciada e conduzida em conformidade com o disposto no Decreto nº 8.058, de 2013, para as investigações antidumping e no Decreto nº 1.751, de 1995, para as investigações de subsídios acionáveis. Dá-se o nome de "duplo remédio" à aplicação simultânea de medida antidumping e medida compensatória, destinadas à neutralização da mesma situação de dumping ou de subsídio à exportação.

Diante do exposto, não se pode concluir pela a vedação da realização de duas investigações simultâneas, como argumenta a Vale, sendo ainda importante destacar que a existência de eventual duplo remédio, i.e, cobrança de antidumping e de medidas compensatórias, só pode ser auferida após a realização das investigações, a partir das quais se torna possível a adoção de ajustes para impedir essa violação legal.

Tão somente a título ilustrativo e corroborar os argumentos já expostos pela autoridade investigadora, faz-se referência à página institucional do Departamento de Defesa Comercial, onde as partes interessadas poderão encontrar inúmeros exemplos não só de investigações concomitantes de dumping e subsídios acionáveis contra exportações brasileiras como de medidas antidumping e compensatórias aplicadas sobre um mesmo produto (<http://www.mdc.gov.br/index.php/comercio-exterior/defesa-comercial/852-apoio-expo>).

Por fim, é importante destacar que a condução de investigações paralelas de subsídios e dumping é prática recorrente de todas as autoridades investigadoras no mundo, sujeitas à mesma normativa multilateral que a autoridade brasileira. Uma pesquisa rápida ao sítio eletrônico da Organização Multilateral de Comércio - OMC demonstra que a quase totalidade das investigações de subsídios são conduzidas simultaneamente a uma investigação de dumping.

Como exemplo, podem ser citadas as investigações conduzidas por autoridades de outros países acerca dos subsídios concedidos pelo Governo brasileiro. O Governo dos Estados Unidos da América iniciou, simultaneamente, em 31 de agosto de 2015 investigação para apurar a prática de dumping e a concessão de subsídios acionáveis nas importações de laminados a quente originárias do Brasil. Tais investigações resultaram na aplicação de medidas compensatórias e direitos antidumping, como se pode observar na determinação final da imprensa oficial e nas publicações do Instituto Aço Brasil. Além dessa, podem ser citadas também as investigações simultâneas contra o Brasil de laminados a frio, de 2015, e silício metálico, de 2017, conduzidas pelos EUA, e as investigações concomitantes do Canadá, em 2017, sobre as exportações brasileiras também de silício metálico.

9. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

Nos termos do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013, direito antidumping significa um montante em dinheiro igual ou inferior à margem de dumping apurada. De acordo com os §§ 1º e 2º do referido artigo, o direito antidumping a ser aplicado será inferior à margem de dumping sempre que um montante inferior a essa margem for suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado por importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, conforme montante evidenciado no item 4.3 e demonstrado a seguir:

Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
1.427,75	1.294,23	133,52	10,3%

Cabe, então, verificar se a margem de dumping apurada foi inferior à subcotação observada nas exportações da empresa mencionada para o Brasil, em P5. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço CIF das operações de exportação, internado no mercado brasileiro, e o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro, ajustado de forma a refletir o preço da indústria doméstica em um cenário de ausência de dano sobre sua lucratividade em decorrência das importações a preços de dumping.

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço **ex fabrica** (líquido de tributos e livre de despesas de frete e seguro interno).

Buscou-se ajustar os preços da indústria doméstica de modo a refletir um preço em um cenário de ausência de dano decorrente das importações a preços de dumping. Considerando que, durante o período de investigação, houve depressão e supressão do preço da indústria doméstica, realizou-se ajuste de forma que a margem operacional refletisse a média simples das margens operacionais obtidas pela indústria doméstica nos períodos anteriores a P5 (P1 a P4), o qual alcançou *[confidencial]*%. Ressalte-se que em P5 a indústria doméstica apresentou cenário de prejuízo operacional.

Essa margem foi adicionada ao CPV e às despesas operacionais incorridas em P5, ambos unitários, por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Preço médio ajustado da indústria doméstica em P5} = \frac{[(\text{CPV de P5} + \text{despesas operacionais de P5}) / (\text{margem de lucro média P1-P4})] / \text{quantidade vendida em P5}}$$

Obteve-se, dessa forma, preço médio ajustado de R\$ *[confidencial]*/t. Dividindo-se o mencionado preço pelo preço médio de venda de P5 (R\$ 5.465,45/t), obteve-se fator de ajuste equivalente a *[confidencial]*. Esse fator foi aplicado ao preço médio praticado em P5, já convertido para dólares estadunidenses, ponderado pelo volume vendido por tipo de produto, de forma a refletir o preço na ausência do dano causado à indústria doméstica. Reitera-se que a conversão para dólares foi feita considerando a taxa de câmbio, disponibilizada pelo BACEN, do dia de cada venda efetuada.

Para o cálculo dos preços internados de corpos moedores exportados pela AIA, por intermédio da **trading company** relacionada, Vega, foram considerados os preços CIF médios de exportação, para cada tipo de produto, contidos na resposta ao questionário do produtor/exportador. Cumpre ressaltar, inicialmente, que, para fins de neutralização dos efeitos da **trading** relacionada sobre as operações de exportação do produto investigado, procedeu-se à reconstrução do preço de exportação. Nesse sentido, do preço CIF praticado pela Vega ao primeiro comprador independente, foram deduzidos valores relativos às despesas gerais e administrativas, despesas de venda e margem de lucro da empresa, conforme metodologia detalhada no item 4.3.2. Após as referidas deduções, chegou-se então ao preço FOB do fabricante (AIA).

Posteriormente, ao preço FOB do fabricante, foram então acrescidos valores de frete e seguro internacionais, os quais foram calculados com base nos dados de exportação fornecidos pela AIA. Ressalte-se, nesse sentido, que, a partir das vendas que tiveram incidência das referidas despesas, foi possível calcular valores unitários de seguro e frete, que foram então somados ao preço FOB do fabricante.

Além de frete e seguro internacionais, foi adicionado o valor das despesas de internação, cujo percentual (*[confidencial]*%) foi o mesmo utilizado no cálculo da subcotação do produto objeto da investigação no Brasil, constante do item 6.1.7.3 deste Documento. Ressalte-se que todas as operações de importação foram realizadas sob o regime especial de **drawback**, de forma que não houve incidência do Imposto de Importação (II), tampouco do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

Com os preços CIF internados ponderados da AIA obteve-se a subcotação média ponderada de **US\$ 522,12/t** (quinhentos e vinte e dois dólares estadunidenses e doze centavos).

Conclui-se, diante do exposto, que a diferença entre o preço ajustado da indústria doméstica e os preços de exportação CIF internados da AIA foi superior à margem de dumping apresentada no item 4.3.

10. DA RECOMENDAÇÃO

Uma vez verificada a existência de dumping nas exportações de corpos moedores da Índia para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, propõe-se a aplicação de medida antidumping definitiva, por um período de até cinco anos.

Cumpre ressaltar que em sua manifestação final, protocolada em 26 de março de 2018, a Magotteaux solicitou que a margem de dumping fosse aplicada em forma de alíquota **ad valorem**. Uma vez que a recomendação de direitos específicos normalmente atende a preocupações de eficácia da medida, uma vez que facilita a fiscalização do pagamento dos direitos devidos, e como o pedido da indústria doméstica corrobora a inexistência desta preocupação, recomenda-se a aplicação da medida na forma de alíquota **ad valorem**, nos percentuais a seguir especificados.

Direito Antidumping Definitivo

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping (%)
Índia	AIA Engineering Limited	9,8%
	Welcast Steels Ltd.	
	Demais	37,8%

Nos termos do § 1º do art. 78 do Decreto nº 8.058, de 2013 e tendo em conta que a subcotação da AIA foi superior à margem de dumping calculada, sugere-se a aplicação do valor da margem de dumping calculada para a empresa conforme item 4.3.3. Dessa forma, foi calculado o direito antidumping pela razão entre a margem absoluta de dumping e o preço de exportação em base CIF, na forma de alíquota **ad valorem** equivalente. Ressalte-se que a empresa Welcast, produtora indiana pertencente ao Grupo AIA, foi proposto o mesmo direito antidumping, nos termos do art. 28, §9º, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em relação aos demais exportadores indianos não identificados, o direito antidumping proposto baseou-se na melhor informação disponível, nos termos do § 4º, art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013, qual seja, a margem de dumping apurada para fins de início da investigação.