

ANEXO I

I DA INVESTIGAÇÃO

1.1 Da petição

No dia 29 de abril de 2016, de acordo com a Portaria SECEX nº 58, de 29 de julho de 2015, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A. (AMB), Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e Gerdau Aço Minas S.A. (Gerdau), em conjunto denominadas peticionárias, protocolaram, no Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, doravante denominados "produtos laminados planos a quente", quando originárias da Federação Russa (Rússia) e da República Popular da China (China), e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, consoante o disposto no art. 37 do Decreto nº 8.058, de 2013, doravante também denominado Regulamento Brasileiro.

Após o exame preliminar da petição, em 12 de maio de 2016, solicitaram-se às peticionárias, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, por meio dos Ofícios nºs 2.995, 2.996, 2.997 e 2.998/2016/CGMC/DECOM/SECEX, informações complementares àquelas fornecidas na petição. Diante do prazo de resposta, as peticionárias pediram, justificadamente, sua postergação, o que foi concedido em 23 de maio de 2016, observando-se o art. 194 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em 30 de maio de 2016, foi então protocolada, tempestivamente, a documentação requerida com dados revisados pelas peticionárias.

Posteriormente, nos dias 13, 14 e 21 de junho de 2016, as peticionárias encaminharam, voluntariamente, informações adicionais com vistas a complementar e/ou corrigir dados fornecidos anteriormente.

Resalta-se que a empresa Usiminas S.A. apresentou, em resposta ao pedido de informações acerca do volume de produção e vendas no período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015, a totalidade dos dados requeridos com a finalidade de compor a indústria doméstica, conforme disposto na Portaria SECEX nº 41, de 2013, que regulamenta a elaboração de petições de investigações antidumping.

Em 18 de maio de 2016, foi encaminhada à Usiminas, por meio do Ofício nº 3.172/2016/CGMC/DECOM/SECEX, solicitação de informações complementares, as quais foram apresentadas, tempestivamente, em 30 de maio de 2016. No dia 15 de junho de 2016, a empresa encaminhou, voluntariamente, informações adicionais com vistas a esclarecer e complementar os dados anteriormente enviados. Posteriormente, no dia 8 de julho, a Usiminas apresentou correções acerca de dados apresentados anteriormente para fins de composição da indústria doméstica. As explicações acerca das alterações dos dados submetidos anteriormente foram protocoladas no dia 13 de julho de 2016.

1.2 Da notificação ao governo do país exportador

Em atendimento ao que determina o art. 47 do Regulamento Brasileiro, em 18 de julho de 2016, os governos da China e da Rússia foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas ao início de investigação de dumping de que trata o presente processo, por intermédio dos Ofícios nºs 5.506, 5.507 e 5.508/2016/CGMC/DECOM/SECEX.

1.3 Do início da investigação

Considerando o que constava do Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de prática de dumping nas exportações de produtos laminados planos a quente da China e da Rússia 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 45, de 19 de julho de 2016, publicada no Diário Oficial da União (D.O.U) de 20 de julho de 2016.

1.3.1 Das manifestações acerca do início da investigação

Sobre o início da investigação, a Whirlpool S.A., em 10 de julho de 2017, alegou que a autoridade investigadora iniciou o presente procedimento sem justa causa, em violação à normativa brasileira, não tendo sido apresentado "conjunto probatório mínimo" que indicasse a autoria e materialidade do alegado fato. Nesse sentido, a parte argumentou que as normas de defesa comercial apontam para necessidade de uma "causa mínima" (indícios da existência da prática de dumping e de dano decorrente de tal prática) para início de investigação. Diante da ausência de "causa mínima", a normativa seria clara em prever o indeferimento sumário do pedido de investigação. Tal requisito legal não teria sido observado na presente investigação, pois não teriam sido apresentados elementos que demonstrassem a existência de causalidade.

Nesse sentido, a parte interessada apontou que o incremento das importações teria sido irrisório, não guardando relação com a imensa queda nas vendas da indústria doméstica ao longo do período. Não seria possível atribuir o dano incorrido pela indústria doméstica, diante da perda de mais de 1.743 mil toneladas, de P1 a P3, em vendas destinadas ao mercado interno brasileiro, ao produto investigado, que incrementou 30 mil toneladas no mesmo período. O dano à indústria doméstica seria oriundo de outras causas, que seriam de conhecimento público, estampadas na imprensa: a) crise econômica; b) entrada da Gerdau, com consequente incremento da capacidade produtiva instalada e o acirramento da concorrência, destacando ainda o bom desempenho da CSN e da Aperam; c) aumento das exportações da indústria doméstica a preços extremamente baixos; e d) redução relevante do consumo cativo. Diante disso, desde o início da investigação, restaria clara a ausência de relação de causalidade entre as importações investigadas e o cenário da indústria doméstica.

Corroborando esta argumentação, a parte interessada destacou que as importações investigadas ganharam apenas [CONF.] p.p. e [CONF.] p.p. de participação em relação à produção nacional e ao consumo nacional aparente, respectivamente. Em comparação a caso anterior rememorado (tecidos de denim, no ano de 2011), a parte interessada destacou que a autoridade investigadora encerrou a investigação ao considerar que a participação do produto investigado era pouco significativa, sendo impossível associar a desorganização do mercado brasileiro ao produto investigado.

1.3.2 Dos comentários acerca das manifestações

Quanto à alegação de que o início da investigação não teria contado com conjunto probatório mínimo, destaca-se que tanto a normativa internacional quanto a normativa brasileira exigem, para fins de início de investigação, que a materialidade dos fatos apontados na petição seja demonstrada por meio de indícios. Desta forma, as peticionárias apresentaram indícios da existência de prática de dumping e de dano decorrente de tal prática, obedecendo ao disposto no art. 38 do Regulamento Brasileiro. A petição que continha tais indícios foi disponibilizada às partes interessadas, conforme indicado no item 1.4 deste anexo.

Especificamente sobre a alegada falta de indicação de autoria do fato, recorda-se que a legislação brasileira sobre dumping atende à normativa internacional sobre a matéria, em que a prática de dumping é caracterizada de maneira objetiva pela mera constatação de discriminação de preços entre mercados distintos. É irrelevante, portanto, qualquer elemento de subjetividade relativa à autoria ou vontade dos exportadores estrangeiros em praticar o dumping ou causar o dano. Ademais, nos momentos de petição e início da investigação, os indícios de prática de dumping dos produtores/exportadores de cada origem investigada são analisados coletivamente.

Ainda nesse sentido, cabe destacar que a menção ao processo de tecidos de denim do ano de 2011 aparenta demonstrar certo desconhecimento da parte interessada sobre os mecanismos de defesa comercial. O referido processo tratava de uma salvaguarda transitória da China, sendo de conhecimento geral que os processos de salvaguardas possuem normativa própria e exigências distintas, uma vez que visam eliminar ou evitar prejuízo grave à indústria doméstica decorrente de surtos de importação que, ao contrário daquelas efetuadas a preços de dumping, não são práticas comerciais condenáveis pela normativa internacional, possibilitando inclusive restrição quantitativa às importações. Por outro lado, a presente investigação de dumping busca sanar o dano à indústria doméstica decorrente dessa prática. Dessa forma, a alegação de que a investigação deveria ter sido encerrada pela pouca representatividade das importações é incabível, sendo que o exemplo mencionado possui outro regulamento jurídico, não aplicável à presente

investigação. No presente caso, a petição de início de investigação atendeu a todos os requisitos constantes da normativa multilateral e pátria, em especial aqueles referentes à cumulatividade, dentre os quais a exigência de o volume de importações de cada país investigado não ser insignificante, de acordo com os parâmetros legalmente previstos. Nesse sentido, não há fundamento para a alegação da parte interessada de que as importações seriam pouco representativas.

1.4 Das notificações de início de investigação e da solicitação de informações às partes

Em atendimento ao que dispõe o art. 45 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da investigação, além das peticionárias, os outros produtores nacionais - Aperam South America e Usiminas S.A. -; os produtores/exportadores estrangeiros do produto objeto da investigação e os importadores brasileiros; bem como os Governos da China e da Rússia. Ademais, constava, da referida notificação, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 45, de 19 de julho de 2016, que deu início à investigação.

Resalta-se que os importadores e produtores/exportadores foram identificados por meio dos dados detalhados de importação fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB).

Em atenção ao § 4º do mencionado artigo, foi disponibilizada ainda, na notificação aos produtores/exportadores e aos governos da China e da Rússia, por meio de endereço eletrônico, cópia do texto completo não confidencial da petição que deu origem à investigação, bem como das respectivas informações complementares. Foi dada oportunidade ao governo da China de manifestar-se com o objetivo de esclarecer se as empresas listadas eram exportadoras, **trading companies** ou produtoras do produto objeto da investigação.

Conforme o disposto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi informado, na notificação de início aos importadores e aos produtores/exportadores conhecidos, que os respectivos questionários estavam disponíveis no site eletrônico da investigação (<http://www.mdic.gov.br/sitio/intermedia.php?area=5&menu=3961>). Ademais, foi informado o prazo de trinta dias, contado da data de ciência da correspondência, para restituição do questionário, que expirou em 30 de agosto e 2 de setembro de 2016, para os importadores brasileiros e para os exportadores, respectivamente.

Resalta-se que foi encaminhado Ofício nº 5.810/2016/CGMC/DECOM/SECEX ao outro produtor nacional, Aperam South America, solicitando informações referentes à quantidade produzida e comercializada do produto similar no mercado brasileiro.

Adicionalmente, atendendo ao disposto no § 3º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, as partes interessadas foram informadas de que se pretendia utilizar os Estados Unidos da América (EUA) como país substituto de economia de mercado para o cálculo do valor normal da China, já que esta não foi considerada, para fins desta investigação de defesa comercial, país de economia de mercado. Conforme o referido § 3º, dentro do prazo improrrogável de 70 (setenta) dias, contado da data de início da investigação, os produtores, os exportadores ou o peticionário poderiam se manifestar a respeito da escolha do terceiro país e, caso não concordassem com esta, poderiam sugerir terceiro país alternativo.

Assim, também foram notificados do início da investigação o governo dos EUA e as empresas estadunidenses AK Steel Corporation, ArcelorMittal USA LLC, Nucor Corporation, SSAB Enterprises LLC, Steel Dynamics, United States Steel Corporation, California Steel Industries, Inc., NLMK Indiana, North Star Bluescope Steel LLC e NLMK, produtoras do produto similar nos EUA indicadas na petição. Na ocasião, também foi encaminhado o endereço eletrônico no qual poderia ser obtido o questionário de terceiro país.

Destaca-se que, em virtude de o número de produtores/exportadores chineses identificados ser expressivo, de tal sorte que se tornaria impraticável eventual determinação de margem individual de dumping, foram selecionados, consoante previsão contida no art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e no art. 6.10 do Acordo Anti-dumping da Organização Mundial do Comércio (ADA), os produtores/exportadores responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações do produto objeto da investigação dessa origem para o Brasil.

Os produtores/exportadores selecionados, responsáveis por 90,7% das exportações para o Brasil originárias da China, durante o período de investigação de dumping, foram: Baoshan Iron & Steel Co. Ltd, Bengang Steel Plates Co. Ltd, Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading, Hebei Iron & Steel Co. Ltd (posteriormente alterado para Hesteel Co.), Maanshan Iron & Steel Company Ltd., Tangshan Guofeng Iron And Steel Company, Tangshan Hemujia International Trade Co., Ltd. e Tangshan Iron And Steel Company Ltd.

Com relação à seleção realizada dos produtores/exportadores da China, foi comunicado ao governo e aos produtores/exportadores chineses que respostas voluntárias ao questionário do produtor/exportador não seriam desencorajadas, mas que não garantiriam inclusão na seleção e nem cálculo da margem de dumping individualizada. Na mesma ocasião, o governo e os produtores/exportadores foram informados de que poderiam se manifestar a respeito da seleção realizada no prazo de 10 dias, contado da data de ciência da notificação de início da investigação, em conformidade com os §§ 4º e 5º do art. 28 do Regulamento Brasileiro. A seleção realizada não foi objeto de contestação.

Resalta-se que a empresa WEG Equipamentos Elétrico S.A. solicitou, no dia 9 de agosto de 2016, pedido de inclusão como parte interessada na presente investigação com base no inciso V do § 2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, sob justificativa de ser afetada pela prática investigada, uma vez que, a despeito de não ter importado o produto investigado ao longo do período de investigação, o preço do

produto importado seria importante para negociação de preços com a indústria doméstica. Foi acatado o pedido por meio do Ofício nº 6.024/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2016.

A entidade China Iron and Steel Association igualmente solicitou reconhecimento como parte interessada nos termos do inciso III do § 2º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, o qual foi deferido por meio do Ofício nº 6.023/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 18 de agosto de 2016.

1.5 Do recebimento das informações solicitadas

1.5.1 Dos produtores nacionais

As peticionárias apresentaram suas informações na petição de início da presente investigação e quando da apresentação de suas informações complementares. Conforme já descrito, em resposta a pedido de informações, a Usiminas S.A. apresentou a totalidade dos dados requeridos com a finalidade de compor a indústria doméstica, bem como respondeu ao pedido de informações complementares encaminhado posteriormente.

Já o produtor Aperam South America apresentou, em 18 de agosto de 2016, por meio eletrônico, dados referentes à quantidade produzida e comercializada do produto similar no período objeto de investigação de dano. Posteriormente, em 2 de fevereiro de 2017, em resposta ao Ofício nº 7.900/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 8 de dezembro de 2016, a empresa apresentou informações complementares àquelas fornecidas anteriormente.

1.5.2 Dos importadores

A empresa Unylaser - Indústria Metalúrgica Ltda. apresentou tempestivamente sua resposta ao questionário enviado dentro do prazo previsto no art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013. As empresas Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda., Ferronorte Industrial Ltda., Jurena Industrial de Ferro Ltda., Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimex S/A - centro de serviços em Aço Ltda., S&P Brasil Ventilação Ltda. e Whirlpool S.A., após solicitarem, tempestivamente e mediante justificativa, segundo o disposto no § 1º do mesmo artigo, a prorrogação do prazo para restituição do questionário do importador, apresentaram resposta ao questionário dentro do prazo estendido.

Foi solicitada a apresentação de informações complementares ao questionário às empresas Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda., Ferronorte Industrial Ltda., Jurena Industrial de Ferro Ltda., Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimex S/A - Centro de Serviços em Aço Ltda. e S&P Brasil Ventilação Ltda.

As empresas Ferronorte, Marcegaglia do Brasil Ltda., Perfimex e S&P Brasil Ventilação Ltda. responderam tempestivamente ao pedido de informações complementares. As empresas Jurena e Amazon Aço solicitaram, tempestivamente e mediante justificativa, prorrogação do prazo para resposta ao pedido de informação complementar, e protocolaram a resposta ao pedido de informação complementar dentro do prazo prorrogado.

Destaca-se que a regularização dos representantes de todas as empresas que responderam ao questionário do importador ocorreu tempestivamente.

1.5.3 Dos produtores/exportadores

O exportador russo JSC Severstal, após solicitar extensão de prazo tempestivamente e mediante justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Regulamento Brasileiro, apresentou resposta ao questionário do exportador.

No caso da China, como já mencionado anteriormente, em razão do elevado número de produtores/exportadores de laminados planos a quente desse país e tendo em vista o disposto no inciso II do art. 28 do Decreto nº 8.058/2013, foi efetuada seleção das empresas responsáveis pelo maior percentual razoavelmente investigável do volume de exportações desta origem para o Brasil com vistas ao cálculo de margem individual de dumping.

As empresas selecionadas Baoshan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading, Hebei Iron & Steel Co. Ltd., Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e Tangshan Iron And Steel Company Ltd., após solicitarem extensão de prazo, tempestivamente e mediante justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Regulamento Brasileiro, apresentaram respostas ao questionário do exportador.

As empresas selecionadas Tangshan Guofeng Iron And Steel Company e Tangshan Hemujia International Trade Co. Ltd. não responderam ao questionário dentro do prazo inicialmente previsto e tampouco solicitaram a extensão do prazo para a resposta.

Registre-se que não foram apresentadas respostas de maneira voluntária por produtores/exportadores chineses não selecionados.

Após análise das respostas supramencionadas, constatou-se a necessidade de esclarecimentos e informações complementares. Assim, foi encaminhado o Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX para o produtor/exportador russo e os Ofícios nºs 6.786, 6.806, 6.807, 6.820/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de setembro de 2016, às seis empresas chinesas que responderam ao questionário, tendo sido concedido prazo de 10 (dez) dias, contados da ciência, para apresentação das respostas.

As seis empresas chinesas e a empresa russa responderam, de forma tempestiva, aos ofícios de informações complementares acima mencionados.

1.6 Do pedido de relacionamento ou associação entre as partes interessadas

De acordo com o § 10 do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, as partes serão consideradas relacionadas ou associadas se:

- I - uma delas ocupar cargo de responsabilidade ou de direção em empresa da outra;
- II - forem legalmente reconhecidas como associados em negócios;
- III - forem empregador e empregado;
- IV - qualquer pessoa, direta ou indiretamente, possuir, controlar ou detiver cinco por cento ou mais das ações ou títulos emitidos com direito a voto de ambas;
- V - uma delas, direta ou indiretamente, controlar a outra, inclusive por intermédio de acordo de acionistas;
- VI - forem ambas, direta ou indiretamente, controladas por uma terceira pessoa;

VII - juntas controlarem direta ou indiretamente uma terceira pessoa;

VIII - forem membros da mesma família; ou

IX - se houver relação de dependência econômica, financeira ou tecnológica com clientes, fornecedores ou financiadores.

Com exceção do produtor/exportador selecionado Maanshan Iron & Steel Company Ltd., os outros produtores/exportadores chineses selecionados que responderam tempestivamente ao questionário do produtor/exportador fizeram solicitação para enquadramento de empresas como entidade comercial única, com vistas ao reconhecimento de grupos de empresas que atuam no processo de produção e exportação do produto objeto desta investigação, conforme disciplinado no parágrafo anterior.

Dessa forma, o produtor/exportador selecionado Baoshan Iron & Steel Co. Ltd. solicitou que as empresas Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd. e Baosteel America Inc. fossem consideradas relacionadas a ele, tendo apresentado, em sua resposta ao questionário, documentos comprobatórios que atestaram esse relacionamento. Esse grupo será doravante denominado Grupo Baosteel.

De igual maneira, o produtor/exportador Hebei Iron & Steel Co. Ltd. solicitou que outro produtor/exportador selecionado, a Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd., bem como as empresas não selecionadas Chengde Iron & Steel Group Co. Ltd. e Chengde Steel Logistics Co. Ltd., fossem consideradas relacionadas a ele. Além dessas, a Hebei também pediu relacionamento para a empresa Handan Iron & Steel Group Co. Ltd., embora esta não tenha exportado para o Brasil no período desta investigação. A empresa Hebei apresentou documentos comprobatórios que atestaram esse relacionamento.

Cabe ressaltar ainda que, em documento protocolado no SDD em 8 de novembro de 2016, foi informado que a empresa Hebei Iron & Steel Co., Ltd. havia passado por alteração de sua razão social, adotando a denominação Heesteel Co., Ltd a partir de 6 de junho de 2016. Assim, esse grupo será doravante denominado Grupo Heesteel.

As empresas selecionadas Bengang Steel Plates Co. Ltd. e Benxi Iron and Steel (Group) Intl Economic and Trading Co. Ltd. também solicitaram enquadramento como entidade comercial única. As empresas forneceram documentos comprobatórios que atestaram esse relacionamento. Esse grupo será doravante denominado Grupo Bengang.

1.7 Da decisão final a respeito do terceiro país de economia de mercado

O § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, determina que o país substituído consistirá em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado, levando-se em conta as informações confiáveis apresentadas tempestivamente pelo peticionário ou pelo produtor ou exportador.

Para fins de início da presente investigação, conforme Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, foi considerada apropriada a utilização dos Estados Unidos da América (EUA) como país substituído e optou por apurar o valor normal com base nas exportações de laminados planos a quente desse país para o México, levando-se em conta as informações apresentadas tempestivamente pelas peticionárias.

Ressalta-se que, apesar de a Rússia estar sujeita à mesma investigação, considerou-se que sua escolha como país substituído não seria adequada para fins de determinação do valor normal da China, uma vez que foram apresentados na petição elementos acerca da deterioração da economia da Rússia que comprometeriam sua utilização como mercado de comparação, como por exemplo, a desvalorização da moeda russa, as sanções comerciais aplicadas e as restrições comerciais existentes às empresas russas. Cabe ressaltar que, em pedido de informações complementares, encaminhado por meio de Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX, à empresa russa Severstal, em 27 de outubro de 2016, foram apresentados questionamentos e solicitados dados sobre essas questões elencadas pelas peticionárias.

Conforme indicado no item 1.4 deste anexo, foram encaminhados questionários de terceiro país a produtores estadunidenses. Em 7 de novembro de 2016, foi apresentada, pelas peticionárias, resposta ao questionário do terceiro país pelo produtor/exportador Arcelor Mittal USA LLC (Amusa). Dessa forma, a referida resposta ao questionário permitiu apurar o valor normal com base nos dados de venda no mercado interno estadunidense a partir de operações efetivamente realizadas pela empresa respondente.

Com sede nos elementos probatórios disponíveis na presente investigação, decidiu-se manter os EUA como país substituído para apurar o valor normal. Tal decisão levou em consideração o grande volume comercializado do produto similar no mercado interno estadunidense, bem como as características do produto comercializado, comparáveis às do produto exportado para a China.

1.7.1 Das manifestações acerca do terceiro país

1.7.1.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de fevereiro de 2017, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A., Companhia Siderúrgica Nacional e Gerdau Açominas S.A., peticionárias desta investigação, protocolaram manifestação referente aos temas abordados na audiência realizada no dia 2 de fevereiro de 2017. Com relação a terceiro país, as manifestantes defenderam que os EUA seriam a melhor opção, dado o tamanho de seu mercado e a importância do país como produtor de laminados a quente.

No dia 14 de fevereiro de 2016, as empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e a associação de produtores chineses China Iron and Steel Association protocolaram manifestação na qual reiteravam o conteúdo do pedido de reconsideração, protocolado no dia 2 de dezembro de 2016, em face da decisão exarada por meio da Circular SECEX nº 70, publicada no D.O.U. em 22 de novembro de 2016, referente ao não tratamento da China como economia de mercado e à escolha do terceiro país.

No que atine ao tratamento da China como economia de mercado, as manifestantes fizeram alusão ao artigo 15, alíneas a) e d) do Protocolo de Acesso da China à Organização Mundial do Comércio, e defenderam que o uso de metodologia de economias não de mercado em determinações, após o dia 11 de dezembro de 2016, constituiria violação às obrigações decorrentes da legislação da OMC. Assim sendo, segundo a opinião externada pelas manifestantes, a partir dessa data, se deveria seguir o que apregoa o Artigo 2 do Acordo Antidumping.

Com relação à escolha do terceiro país de economia de mercado, segundo as manifestantes, o recurso justificar-se-ia pelo fato de se ter considerado elementos de prova apresentados em base confidencial, sem a apresentação de resumo restrito que permitisse a compreensão da informação pelas demais partes interessadas na investigação, em violação às disposições do Regulamento Brasileiro.

Mais especificamente, as empresas chinesas criticaram a escolha feita e defenderam que as informações de vendas dos EUA teriam sido apresentadas em desconformidade com as disposições da legislação brasileira. As manifestantes argumentaram que os dados de valor e volume de vendas internas e de exportações da Arcelor Mittal USA foram protocolados apenas em bases confidenciais, violando o §

5º do art. 51 do Regulamento Brasileiro. Além disso, os resumos resúmenes apresentados não possibilitariam a compreensão da informação fornecida, nos termos dos §§ 2º e 6º do já mencionado artigo. Por consequência, os dados da Arcelor Mittal USA não estariam em conformidade com a legislação brasileira e deveriam ser desconsiderados.

Além disso, as manifestantes acreditavam que os dados de venda na Rússia seriam mais adequados, já que o volume de vendas no mercado russo seria representativo, haveria similaridade entre os produtos e adequação das informações prestadas pelo exportador russo, além de que atenderia à previsão disposta no § 2º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, que estabelece o uso de país substituído sujeito à mesma investigação. De igual maneira, alegou-se não haver nenhuma comprovação de que instabilidades político-econômicas no país teriam influenciado tais dados. Os exportadores chineses advogaram ser incoerente "considerar o Valor Normal e as efetivas vendas domésticas russas para fins de cálculo de margem da Severstal e não o fazer para comparar com as exportações chinesas ao Brasil". Dessa maneira, foi pedido que fosse reconsiderada a decisão da escolha do terceiro país em favor da Rússia.

Com relação ao tratamento da China como economia de mercado, as manifestantes sublinharam que, a partir de 11 de dezembro de, com base no Protocolo de Acesso da China à OMC, teria passado a ser obrigatório o tratamento desse país como economia de mercado, gerando consequências para o cálculo do valor normal. Foi destacado que, na Nota Técnica nº 74, afirma-se que não se iria considerar o pedido, já que a determinação preliminar foi emitida antes dessa data. Assim, considerando que a determinação final será emitida em data posterior, os exportadores chineses pediram a aplicação do Artigo 2 do Acordo Antidumping. Ademais, essa aplicação estaria em linha com interpretação do próprio ADA, juntamente com a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados feita pelas manifestantes, ou seja, a aplicação do Artigo 2 deveria ser feita inclusive para disputas iniciadas antes de dezembro de 2016.

Em 14 de fevereiro de 2017, a Whirlpool S.A. aduziu que a adoção dos EUA como país substituído de economia de mercado para o cálculo do valor normal da China não representaria uma alternativa apropriada, pois (i) os dados do parecer de abertura, apesar de não depurados, indicavam que as importações de produtos laminados planos a quente originárias dos EUA teriam representado aproximadamente apenas 1% das importações totais brasileiras em P3; (ii) as exportações dos EUA teriam alcançado apenas 1% das exportações mundiais de produtos laminados planos a quente em P3, o que os posicionavam na 15ª posição dentre os principais países exportadores; e (iii) o preço médio das exportações dos EUA teria superado o preço médio de todos os demais principais países exportadores do produto similar em 2015. Em função disso, reputou que os EUA não deveriam ser considerados como país substituído de economia de mercado para o cálculo do valor normal da China no presente processo.

Reiterou que o preço médio de venda dos EUA em suas exportações para o México teria superado, em muito, os preços praticados por todos os exportadores mundiais relevantes de produtos laminados planos a quente, notadamente quando comparado ao preço das exportações do Japão para a Coreia do Sul ou da Coreia do Sul para a Índia. O Japão seria o maior exportador mundial de economia de mercado de produtos laminados planos a quente, contando com a venda de 15.740.777 toneladas, enquanto os EUA perfizeram a quantia de 1.024.623 toneladas, conforme dados do Trademap do ano de 2015. Por sua vez, a Coreia do Sul foi o mais importante destino dessas exportações do Japão de acordo com dados do Trademap para o ano de 2015, além de ter sido o segundo maior exportador mundial de economia de mercado de produtos laminados planos a quente, com a venda de 8.259.643 toneladas no mesmo ano, tendo a Índia como principal destino.

Caso tomados os parâmetros sugeridos pela manifestante, estabelecer-se-ia a inexistência de dumping nas exportações de produtos laminados planos a quente da China para o Brasil: (i) a utilização das exportações do Japão para a Coreia do Sul resultaria em margem de dumping negativa de -17,2%; ao passo que (ii) consideradas as exportações da Coreia para a Índia, verificar-se-ia margem de dumping negativa de -24,8%.

Acrescentou ainda que o posicionamento sobre a impossibilidade de proposição de país substituído por importadores representaria afronta ao direito constitucionalmente protegido de petição, ampla defesa e contraditório, uma vez que é parte interessada regularmente habilitada no presente processo com interesses jurídicos e econômicos resguardados pela lei.

Assim, discorreu que a decisão de manter os EUA como país substituído de economia de mercado para o cálculo do valor normal da China teria sido pautada exclusivamente pela possibilidade de recebimento de informações primárias da produtora estadunidense ArcelorMittal US LLC, sem realização de uma análise qualitativa acerca da melhor informação disponível nos autos do processo para o cálculo do valor normal.

Mencionou que a resposta ao questionário de terceiro país foi apresentada em 7 de novembro de 2016, muito após o encerramento do prazo de 70 dias para apresentação de informações alternativas para o cálculo do valor normal que teria se dado no dia 28 de setembro de 2016. Ou seja, a indústria doméstica teria apresentado o principal documento que pautou a decisão de utilização dos EUA como terceiro país substituído para o cálculo do valor normal da China um dia antes do encerramento do prazo para inclusão de informações na determinação preliminar, que se encerrou em 8 de novembro de 2016. Neste contexto, as partes interessadas não teriam tido tempo hábil para avaliar tal documento e se manifestarem tempestivamente sobre a utilização dos dados da empresa ArcelorMittal US LLC no cálculo do valor normal.

Argumentou que, mesmo se as partes interessadas tivessem tido condições de manifestação no exíguo prazo (de um único dia) entre a apresentação dos dados da empresa ArcelorMittal US LLC e o fechamento dos dados para fins de determinação preliminar - data limite para definição acerca do terceiro país de economia de mercado para o cálculo do valor normal, nos termos do § 4º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013 -, as informações apresentadas não estavam acompanhadas de resumos não confidenciais que permitissem a devida compreensão dos dados fornecidos pela empresa estadunidense, a despeito das orientações expressamente contidas no questionário de terceiro país a este respeito. Por fim, mesmo posteriormente à emissão de determinação preliminar, a resposta apresentada em atenção ao ofício de solicitação de informações complementares tampouco apresentaria resumo não confidencial que permitisse a compreensão adequada das informações prestadas pela ArcelorMittal US LLC.

Por isso, entendeu também haver violação das regras de confidencialidade do Decreto nº 8.058, de 2013, o que levou o cerceamento do exercício do contraditório pelas partes interessadas no que diz respeito ao cálculo do valor normal de exportadoras chinesas com base nos dados da ArcelorMittal USA constantes de sua resposta ao questionário de terceiro país, bem como em suas informações complementares.

Em 18 de maio de 2017, os exportadores chineses protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo.

Mencionaram que não foram apresentadas provas que justificassem a não utilização da Rússia como referência para o cálculo do valor normal da China, e que os EUA, país com baixa representatividade entre os exportadores e com um dos maiores preços de exportação do mundo, foram considerados, de forma arbitrária e sem respaldo legal, por serem a única alternativa possível para se criar um cenário em que haveria indícios de prática de dumping por partes das empresas chinesas.

Afirmaram que, caso fosse escolhido qualquer outro país como país substituído para fins de abertura da presente investigação, nem se teria iniciado, uma vez que teria concluído pela ausência de prática de dumping. Apresentaram alguns exercícios que supostamente comprovariam essas alegações.

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias defenderam que escolha do terceiro país já fora decidida de acordo com o Regulamento Brasileiro, tendo sido a decisão reafirmada por autoridade superior, não cabendo mais discussão sobre o tema.

1.7.1.2 Das manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias defenderam que escolha do terceiro país já foi decidida de acordo com o Regulamento Brasileiro, tendo sido a decisão reafirmada por autoridade superior, não cabendo mais discussão sobre o tema.

No mesmo dia mencionado no parágrafo anterior, as empresas chinesas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a China Iron and Steel Association argumentaram que o valor normal calculado foi injusto e artificialmente superestimado para se alcançar uma margem de dumping positiva para as empresas chinesas, devido à escolha dos Estados Unidos da América como terceiro país de economia de mercado.

Em 10 de julho de 2017, alegando cerceamento de defesa, a Whirlpool S.A. aduziu que o entendimento de que importadores não poderiam propor país substituído representaria afronta ao direito constitucionalmente protegido de petição, ampla defesa e contraditório. A Whirlpool destacou que é parte legítima com interesses jurídicos e econômicos resguardados pela lei, logo, seus argumentos sobre valor normal não poderiam ser desconsiderados com base no art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, sob pena de cerceamento e nulidade absoluta do processo.

Segundo a parte interessada, a autoridade investigadora, como qualquer outra autoridade administrativa, não poderia deixar de responder aos questionamentos, sem apresentar os motivos de fato e de direito que levaram a tal conclusão, muito pelo contrário, a autoridade investigadora teria o dever de analisar e investigar todos os questionamentos e dados fornecidos, refutando-os apenas após demonstrar, de maneira inequívoca, sua impertinência.

1.7.2 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação às manifestações dos exportadores chineses acerca da escolha do terceiro país de economia de mercado e da utilização do questionário voluntário encaminhado pela empresa Amusa, cabe ressaltar que, nos termos do § 4º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, a decisão final a respeito do terceiro país de economia de mercado constou da determinação preliminar. Portanto, o momento processual para tratamento dessa questão já está encerrado.

Quanto aos questionamentos apresentados pela empresa importadora Whirlpool, cabe lembrar que, nos termos do § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, no caso de discordância quanto à escolha do terceiro país, o produtor, o exportador ou o peticionário poderão sugerir terceiro país alternativo, desde que a sugestão seja devidamente justificada e seja apresentada, juntamente com os respectivos elementos de prova. Nesse sentido, considera-se que a proposição apresentada pela empresa não possui previsão no Regulamento Brasileiro. Todavia, independentemente da ausência de previsão legal para que importadores possam sugerir alternativa de terceiro país, o fato é que a questão foi tratada ao longo do processo, uma vez que outras partes interessadas, que não os importadores, se manifestaram sobre o tema.

Ademais, sobre o citado prazo para apresentação da resposta ao questionário de terceiro país, deve-se lembrar que o art. 50 do referido Decreto não estabelece prazo para resposta ao questionário para produtores de terceiro país.

De todo modo, uma vez que as reclamantes, em suas argumentações, abordaram questões que já foram objeto de posicionamento, reitera-se os argumentos constantes na Nota Técnica nº 74/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 14 de dezembro de 2016, elaborada devido ao pedido de reconsideração feito pelos produtores/exportadores, bem como aqueles argumentos já exarados à época da determinação preliminar, quando foi decidida a utilização dos EUA como país substituído para apurar o valor normal.

No que se refere ao pedido para considerar a China como país de economia de mercado, destaca-se que o período de investigação do caso em epígrafe é anterior à expiração da cláusula citada do Protocolo de Acesso. Desse modo, considera-se não ser cabível nenhuma discussão material sobre a questão, pelo que não será apreciado em seu mérito.

Quanto à escolha do terceiro país, reitera-se que, nos termos do § 2º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, a escolha por país substituído sujeito à mesma investigação para fins de valor normal ocorrerá quando esta for adequada. Logo, a utilização de país substituído sujeito à mesma investigação não é norma absoluta, não sendo aplicável à presente investigação.

Conforme já exarado quando da determinação preliminar, foi considerada mais adequada a utilização dos Estados Unidos da América como terceiro país de economia de mercado substituído ao valor normal da China, com base no § 1º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, levando em conta o volume de vendas no mercado estadunidense, a similaridade entre os produtos e o grau de adequação das informações apresentadas.

Quanto à alegada incoerência em se utilizar o valor normal da Rússia para apuração do valor normal naquele país e, por outro lado, desconsiderar este valor normal como substituído ao valor normal para China, reitera-se que não há base legal para a alegada vinculação defendida pelas manifestantes. Conforme já aclarado em sede de determinação preliminar, mesmo que não seja considerada adequada a utilização de determinado país para apuração de valor normal para país não considerado economia de mercado, não há vinculação prevista em regulamento entre esta condição e a definição do valor normal do próprio país objeto da investigação.

Quanto ao questionamento das manifestantes de não existir nenhuma comprovação de que instabilidades político-econômicas na Rússia teriam influenciado os dados do produtor/exportador reportados na resposta ao questionário, repisa-se posicionamento já exarado anteriormente, ressaltando que tal decisão foi fundamentada em fatos notoriamente conhecidos sobre a economia russa, sendo necessário destacar, conforme exposto no parecer de início de investigação e reiterado na determinação preliminar:

1) a existência de sanções à economia russa após a intervenção militar na Ucrânia, que gerou impactos sobre os investimentos naquele país, tendo inclusive influenciado negativamente o crescimento econômico, conforme apontando pelo Fundo Monetário Internacional;

2) a forte deterioração da moeda russa quando comparada à moeda chinesa e ao dólar estadunidense.

Por fim, no que diz respeito à possibilidade de utilizar-se de dispositivo relativo à situação particular de mercado para fins de apuração do valor normal russo, cabe reiterar que os questionamentos julgados necessários para elucidar a questão foram realizados em sede de ofício de informação complementar. Após a emissão da determinação preliminar, a Severstal, em sua resposta às informações complementares solicitadas, informou que a economia russa crescera em média 3,17% entre 1996 e 2016. Contudo, em 2015, o PIB russo recuou 3,7%, mas que já estaria se recuperando. Acrescentou não haver sanções aplicadas diretamente contra a Severstal ou outra companhia siderúrgica russa e que o mercado russo seria bastante competitivo, não tendo intervenções governamentais no setor. De todo modo, nos termos do item 1.8.2.1 e 4.3.2.1 deste anexo, cabe ressaltar que o valor normal da empresa russa foi apurado com base nos fatos disponíveis, tendo em vista os resultados da verificação **in loco**.

No que tange ao aparente descumprimento das disposições do Decreto nº 8.058, de 2013, relativo ao tratamento de informações confidenciais, cabe assinalar que a ArcelorMittal USA é parte colaborativa no processo em tela e que o dado relevante para o caso apresentado, isto é, o valor normal médio ponderado com vistas à apuração da margem de dumping, foi divulgado de modo não confidencial na versão restrita do parecer de determinação preliminar, tendo sido inclusive fornecido nas memórias de cálculos dos produtores/exportadores chineses. Assim, entende-se que a não divulgação em versão restrita dos referidos dados da ArcelorMittal USA não prejudicou o direito ao contraditório e à ampla defesa das demais partes interessadas na investigação.

Ainda a respeito do questionamento acerca da confidencialidade dos dados referentes ao valor normal, apresentado pela empresa Amusa, a despeito de esta não ser considerada como parte interessada na investigação, a empresa apresentou, em 23 de fevereiro de 2017, resumo não confidencial contendo o preço médio ponderado das vendas destinadas ao mercado interno dos EUA durante o período de investigação.

Com relação aos argumentos levantados pelos produtos/exportadores chineses de que a escolha dos Estados Unidos da América como terceiro país teria sido injusta, faz-se referência à determinação preliminar que, claramente, indicou as razões para escolha do mercado estadunidense, estando em pleno acordo com o disposto no § 1º do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Reitera-se, ainda, que o valor normal foi determinado com base em dados primários verificados relativos às vendas efetivas do produto similar destinado ao mercado interno dos EUA.

1.8 Das verificações in loco

1.8.1 Das peticionárias e da Usiminas

Com base no § 3º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram realizadas verificações **in loco** nas instalações da CSN, no período de 22 a 26 de agosto de 2016, em São Paulo - SP; da Gerdau, no período de 29 de agosto a 2 de setembro de 2016, em São Paulo - SP; da ArcelorMittal Brasil, no período de 12 a 16 de setembro de 2016, em Vitória - ES; e da Usiminas, no período de 19 a 23 de setembro de 2016, em Belo Horizonte - MG, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Resalta-se que, no período de 17 a 21 de outubro de 2016, foi realizada nova verificação na CSN, em São Paulo - SP, referente à petição para início de investigação de subsídios acionáveis nas exportações de laminados a quente originárias da China, objeto do processo MDIC/SECEX nº 52272.002281/2016-12, com vistas a validar os dados submetidos pela empresa no âmbito daquele processo.

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

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pelas empresas em sua petição e informações complementares, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica constantes deste anexo incorporam os resultados das verificações **in loco** supramencionadas.

As versões restritas dos relatórios de verificação **in loco** constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais. Cópia do relatório de verificação **in loco** realizada na CSN no âmbito do processo de subsídios acionáveis nas exportações de laminados a quente originárias da China foi anexada aos autos do processo em epígrafe.

1.8.2 Dos produtores/exportadores e do terceiro país

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, equipe técnica realizou verificação **in loco** nas instalações dos produtores/exportadores chineses selecionados que responderam ao questionário, do produtor/exportador russo e do produtor/exportador estadunidense que respondeu ao questionário de terceiro país, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Menciona-se que, em conformidade com a instrução constante do § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058/2013, os governos da Rússia, dos EUA e da China foram notificados, por meio dos Ofícios nºs 25/CGMC/DECOM/SECEX, de 13 de janeiro de 2017, 29/CGMC/DECOM/SECEX, de 12 de janeiro de 2017, e 277/CGMC/DECOM/SECEX, de 23 de janeiro de 2017, respectivamente, da realização de verificações **in loco** nas empresas. Ademais, o governo da Suíça também foi notificado, por meio do Ofício nº 26/CGMC/DECOM/SECEX, de 13 de janeiro de 2017, pois a empresa relacionada do grupo JSC Severstal, Severstal Export, que exportou o produto investigado para o Brasil no período investigado, estava sediada nesse país.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respostas aos questionários e em suas informações complementares. Os dados dos produtores/exportadores constantes deste anexo levam em consideração os resultados dessas verificações **in loco**.

As versões restritas dos relatórios de verificações **in loco** constam dos autos restritos do processo e os documentos comprobatórios foram recebidos em bases confidenciais.

1.8.2.1 Do grupo JSC Severstal

Em 17 de março de 2017, por meio do Ofício nº 963/2017/CGMC/DECOM/SECEX, a empresa foi notificada das considerações acerca da utilização dos fatos disponíveis, no que tange à totalidade das vendas no mercado interno russo e ao custo de produção, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

A JSC Severstal, na ocasião, foi informada de que novas explicações poderiam ser protocoladas até o dia 3 de abril de 2017. A empresa protocolou esclarecimentos e comentários acerca da decisão comunicada, os quais serão abordados no item 4.3.2.1 deste anexo.

1.8.2.2 Do grupo Hesteel

Em 17 de março de 2017, por meio do Ofício nº 962/2017/CGMC/DECOM/SECEX, a empresa foi notificada das considerações acerca da utilização dos fatos disponíveis, no que tange à totalidade das vendas destinadas ao Brasil, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

O grupo, na ocasião, foi informado de que novas explicações poderiam ser protocoladas até o dia 3 de abril de 2017. A empresa não protocolou resposta com relação ao ofício enviado.

1.8.2.3 Do grupo Baosteel

Em 17 de março de 2017, por meio do Ofício nº 964/2017/CGMC/DECOM/SECEX, a empresa foi notificada das considerações acerca da utilização dos fatos disponíveis, no que tange ao pagamento de comissões à empresa relacionada do grupo no Brasil, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**.

A Baosteel, na ocasião, foi informada de que novas explicações poderiam ser protocoladas até o dia 3 de abril de 2017. A empresa protocolou esclarecimentos e comentários acerca da decisão comunicada, os quais serão abordados no item 4.3.1.4 deste anexo.

1.8.3 Das manifestações acerca das verificações in loco

1.8.3.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

Em 14 de fevereiro de 2017, a Whirlpool S.A. apresentou manifestação questionando a realização de segunda verificação **in loco** para validação dos dados da CSN, cujos resultados foram incorporados à presente investigação. Assim, alegou haver vícios insanáveis, pois a CSN não teria atendido satisfatoriamente aos testes de totalidade aplicados durante as duas referidas verificações, enfatizando que, na segunda verificação **in loco**, teriam sido necessários novos e relevantes ajustes de dados com inclusão de códigos de produtos adicionais.

A Whirlpool S.A. explicou que a segunda verificação contemplou o mesmo objeto que a primeira, não tendo sido analisada qualquer questão referente e/ou específica a subsídios, uma vez que, no Brasil, está em curso também investigação para averiguar a existência de subsídios acionáveis em face das importações de produtos laminados planos a quente.

A Whirlpool S.A. lembrou que a presente investigação antidumping versa sobre importações originárias da China e da Rússia, ao passo que a investigação de subsídios avalia apenas as importações de origem chinesa.

Diante desse quadro, ressaltou que os indicadores da indústria doméstica apresentados na investigação antidumping deveriam ser idênticos aos do caso de subsídios, tendo em vista a identidade acerca: (i) do produto investigado; (ii) do produto similar; (iii) do período investigado; (iv) do período considerado para a análise de dumping e de subsídio; e (v) das empresas que compõem a indústria doméstica.

No que tange à primeira verificação **in loco**, percebeu que nem todos os códigos de produtos foram reportados pela CSN ao ler relatório de verificação **in loco** constante do processo, segundo o qual a lista de produtos apresentada pela empresa não contava com a atualização do ano de 2015, de modo que foi necessária a inclusão de 4 códigos de produtos que deixaram de figurar na lista original, o que não caracterizaria pequena correção.

Ademais, entendeu que as verificações **in loco** realizadas na CSN apontariam para incongruências entre os dados levantados nas mencionadas investigações por tratarem do mesmo objeto em idêntico período de tempo, chegando-se a resultados distintos.

Em síntese, indicou que a CSN fornecera consumo ativo substancialmente alterado e não lograra êxito durante o teste de totalidade aplicado na 1ª verificação **in loco**, tendo deixado de reportar vendas que estavam dentro do escopo da investigação, o que teria acarretado falta de confiabilidade dos dados apresentados por não identificarem produtos vendidos no período investigado.

Com relação à 2ª verificação **in loco**, no âmbito do caso de subsídios, a Whirlpool S.A. questionou a possibilidade de validação dos dados da CSN por, supostamente, não ter sido reportada a totalidade de suas vendas e ainda ter havido necessidade de retificações não desprezíveis. Inferiu que realizar nova verificação para validar o mesmo conjunto de dados indicava que aqueles inicialmente verificados não seriam confiáveis.

Por considerar que os dois roteiros de verificação na CSN continham as mesmas orientações, concluiu que tinha sido examinado exatamente o mesmo conjunto de dados, tendo representado dispêndios adicionais à Administração Pública, na contramão do princípio da eficiência (art. 2º da Lei nº 9.784, de 1999, conhecida como Lei do Processo Administrativo Federal - LPA). A Whirlpool S.A. considerou que a 2ª verificação **in loco** foi realizada sobre dados que teoricamente já haviam sido validados por ocasião da 1ª verificação **in loco** na CSN.

Entre as alterações introduzidas por ocasião da 2ª verificação **in loco**, encontrar-se-iam a inclusão de ao menos dois novos códigos de produtos, com impactos nos dados de vendas no mercado interno e de valor das notas fiscais informadas; a alteração no valor do frete unitário e de seguro; os dados de consumo ativo, produção e estoques; as alterações na DRE e nos dados de massa salarial, emprego, custo total e quantidade total de produção. Tratar-se-iam de alterações relevantes com impactos nos indicadores econômicos do processo.

A Whirlpool S.A. também interpelou quanto à validade do presente processo por vício de motivação (arts. 2º caput e parágrafo único, VII, e 50 da Lei nº 9.784, de 1999); ausência de tratamento isonômico (art. 2º caput e parágrafo único, IV, da LPA); violação ao princípio da segurança jurídica (arts. 2º, caput e parágrafo único, XIII e 50, VII, da LPA); violação ao princípio da eficiência (art. 2º, caput da LPA); descumprimento de obrigações de confidencialidade e direito de defesa (art. 2º, parágrafo único, V da LPA e art. 51 do Decreto nº 8.058, de 2013).

Quanto ao vício de motivação, sublinhou que as questões apontadas anteriormente indicariam a possível violação ao referido princípio, tanto no que tange à validação de dados que não teriam sido confirmados em teste de totalidade, quanto em relação à realização de uma segunda verificação **in loco** sobre os dados que, supostamente, já haviam sido validados na 1ª verificação **in loco**. Demandou, para tal, a explicitação dos motivos determinantes para amparar nova verificação **in loco**, ilustrada pela existência de alguma especificidade na investigação de subsídios para a repetição do ato administrativo, com indicação de serem realizadas outras verificações nas demais empresas da indústria doméstica nos autos da investigação de subsídios ou ainda com definição de quantas verificações **in loco** poderiam ser realizadas caso a totalidade das operações em análise não fosse apresentada e se o mesmo tratamento seria aplicado a exportadores.

Em relação à ausência de tratamento isonômico entre as partes do processo, instilou que a realização da 2ª verificação **in loco** teria representado alteração da prática administrativa de não considerar como confiáveis dados não validados em uma verificação. Esse tipo de postura poderia, em tese, dobrar-se ainda na aplicação de concessões específicas a determinadas partes do processo que não são interagenciadas a outras partes, comprometendo-se, assim, a legitimidade das decisões indicadas perante fóruns internacionais.

Tampouco poder-se-ia considerar que a realização de duas verificações **in loco** seja considerada prática comum, partindo-se da premissa de que a autoridade se vale desse tipo de expediente em investigações envolvendo a revisão da aplicação de direito antidumping.

Outrossim, não bastasse a realização de duas verificações **in loco** ter sido restrita a revisões de direito antidumping, tendo em vista os prazos exíguos de tais procedimentos e para fins de avaliar os elementos para suas aberturas, seria preciso que se apontasse os dados informados e devidamente corrigidos a serem validados no curso da verificação, o que não teria ocorrido na presente investigação.

A Whirlpool S.A. continuou apontando que, em se tratando de uma alteração de prática administrativa, tornar-se-ia ainda mais importante estender esse tratamento a todos os exportadores e partes interessadas sempre que as informações apresentadas não forem validadas na primeira verificação.

Sobre violação ao princípio da segurança jurídica, sugeriu que a provável alteração de postura em relação ao tratamento de informações não verificadas e mesmo a realização de mais de uma verificação em investigações antidumping acabariam por prejudicar a segurança jurídica do administrado, pois inovações pontuais, com base em contingências específicas, não poderiam ser realizadas sem a devida motivação.

Tratando de violação ao princípio da eficiência, propôs ser desnecessário o dispêndio de recursos públicos para a realização de dois procedimentos que aparentemente se mostram idênticos.

Inferiu que, em não sendo idênticos, a segunda verificação teria tido por objeto corrigir a primeira verificação, que não teria chegado a bom termo, nem poderia ter sido aproveitada. Sendo idênticos, não é sem custo que o Estado se move para conduzir complexos procedimentos de verificação em empresas, dentro do contexto de investigações de defesa comercial, cabendo-lhe buscar o melhor resultado com a menor quantidade possível de recursos.

Quanto à confidencialidade e ao direito de defesa, reclamou que muitos dos dados apresentados pela CSN foram marcados como confidenciais sem que fosse apresentado o respectivo resumo executivo ou números-índices, o que poderia resultar no cerceamento do direito de defesa e do contraditório das demais partes interessadas.

Em função do exposto, reiterou pedido para que sejam declarados como não validados os dados da empresa CSN, encerrando-se a presente investigação por ausência de confiabilidade dos dados da indústria doméstica e, subsidiariamente, para que sejam mantidos os dados da CSN no processo apenas e tão somente na categoria de outro produtor nacional.

Na hipótese de que sejam considerados os dados da CSN como validados e que sejam mantidos como parte da indústria doméstica, solicitou ainda que seja assegurada a todos os exportadores a possibilidade de realização de, no mínimo, uma segunda visita **in loco** na hipótese de impossibilidade de validação dos dados na primeira verificação, sob pena de violação ao princípio da isonomia.

Em resposta ao Ofício nº 963/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 17 de março, a empresa PAO Severstal protocolou, em 3 de abril de 2017, manifestação em que contesta o uso de fatos disponíveis, por ter sido verificado que não foi reportada corretamente a totalidade das vendas do produto similar no mercado interno russo, bem como os dados referentes ao custo de produção.

Inicialmente, a manifestante reconheceu não terem sido reportadas vendas com destinação militar. Entretanto, a empresa argumentou que não reportaria tais vendas com base em sua experiência em outros casos de investigação de defesa comercial de outros países, pois, a seu ver, esse produto vendido não seria objeto da presente investigação. Segundo a Severstal, as características químicas desse produto vendido [CONFIDENCIAL].

A manifestante também destacou que algumas características do produto vendido para uso militar são ultra confidenciais (informações classificadas como segredo de Estado) por força de decreto presidencial da Federação Russa. Em caso de violação, a empresa poderia, inclusive, ser penalizada. Foi protocolado o decreto mencionado e documento que demonstraria a ausência de detalhes sobre composição química do produto vendido. Foi ainda informado que a ausência dessas características não possibilitaria à empresa a classificação dos produtos pelo CODIP sugerido.

A Severstal igualmente ressaltou que [CONFIDENCIAL]. Ademais, a manifestante anexou apêndice de vendas e de custos com informações sobre esses produtos vendidos com destinação militar, enfatizando que essas vendas são insignificantes quando comparadas com a totalidade.

Em outra manifestação, datada de 5 de abril de 2017, a Severstal pontuou, no que se refere às vendas não reportadas devido à aparente incoerência metodológica adotada no tratamento de [CONFIDENCIAL], que sua prática contábil segue os princípios contábeis geralmente aceitos e que seu relatório financeiro é assinado por auditor independente. Segundo a prática contábil: **profit/loss of the previous years detected in the reporting period should be recognized as "other operational income/expenses" of the reporting period. The company must reissue its financial statements or include the discovered sums into undistributed profit/loss for the previous years only if these values are significant.**

De acordo com a empresa, as receitas reconhecidas em 2015 e 2016 seriam [CONFIDENCIAL]. Além disso, a manifestante informou que o montante da conta contábil [CONFIDENCIAL] estaria incluído na rubrica **Other operational expenses** no documento Exhibit I-08 e que o Exhibit V-16 detalharia o cálculo para **Other Expenses (Revenues)**. A Severstal ainda defendeu que a metodologia usada seria a mais precisa, não havendo inconsistências. Ressalta-se que a empresa protocolou, em bases confidenciais, amostras de faturas aparentemente lançadas na conta contábil em questão.

Assim, a manifestante solicitou que a autoridade investigadora reconsiderasse a decisão de usar fatos disponíveis, reforçando que a empresa tinha cooperado com as autoridades nesta investigação.

Em 30 de março de 2017, a ArcelorMittal Brasil S.A. ("AMB"), uma das empresas petionárias desta investigação, protocolou manifestação a respeito dos relatórios de verificação **in loco** dos produtores/exportadores e de inconsistências nos questionários apresentados. Segundo a manifestante, houve falta de clareza e omissão no tocante ao fornecimento de informações, o que demonstraria a não cooperação dessas partes, justificando a aplicação da melhor informação disponível com base no Acordo Antidumping da OMC e do Regulamento Brasileiro.

Para a AMB, nenhum dos produtores/exportadores que responderam ao questionário reportaram despesas pós-venda, apesar de sete importadores, a saber, Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda., Ferronorte Industrial Ltda., Juresa Industrial de Ferro Ltda., Whirlpool S.A., Marcegaglia do Brasil Ltda., Unylaser e Perfimec S.A. terem afirmado, em seus respectivos questionários, haver assistência técnica no

Brasil por parte desses produtores/exportadores. Dessa forma, a manifestante solicitou que a autoridade investigadora analisasse as informações prestadas pelas partes com o objetivo de confirmar se tinha havido a prestação de assistência técnica e serviços pós-venda no Brasil, já que isso afetaria diretamente o cálculo da margem de dumping. Caso constatada tal omissão, a AMB pediu que todas as informações prestadas pelas respondentes dos questionários de produtor/exportador fossem desconstruídas.

Outro ponto levantado pela AMB fazia referência ao fato de o Grupo Baosteel não ter reportado nenhum valor a título de comissão, inclusive tendo expressamente respondido, em seu questionário, que a Baoshan e a Mei Gang não teriam pagado comissão para outras empresas. Tal fato, todavia, iria de encontro com o informado pela Baosteel na verificação **in loco**, no locante ao processo de venda. Esta da margem de dumping. Caso constatada tal omissão, a AMB pediu que todas as informações prestadas pelo produtor/exportador fossem desconstruídas.

No que diz respeito à estrutura organizacional, a AMB questionou a omissão de informação por parte de empresas produtoras/exportadoras. Sobre o grupo Baoshan, a AMB informou que, nos documentos protocolados, não havia referência à empresa Baosteel do Brasil, que atuava na comercialização de laminados a quente no país. Para o grupo Bengang e para o produtor/exportador Meishan, a manifestante defendeu que a organização societária foi protocolada na versão confidencial, em descordo com o Regulamento Brasileiro.

A ArcelorMittal ressaltou que, caso a autoridade investigadora decidisse utilizar as informações reportadas por parte dos produtores/exportadores, todas as despesas e margens de lucro envolvidas nas exportações para o Brasil deveriam ser consideradas, tendo em conta, principalmente, o relacionamento das empresas que participaram do processo de venda. Tal consideração teria impacto no cálculo da margem de dumping, sendo a AMB, Ademais, diante dos relacionamentos das empresas produtoras e/ou exportadoras que compõem os grupos arrolados na investigação, a manifestante acreditava ser necessária a construção do preço de exportação.

Por fim, a AMB reforçou o pedido do uso da melhor informação disponível e também o pleito para que fossem considerados todos os fatores por ela enumerados, na apuração das respectivas margens de dumping.

Em 3 de abril de 2017, as empresas Baoshan, Meishan e Baosteel America (BAI) protocolaram manifestação referente à contestação sobre a aplicação dos fatos disponíveis.

Em relação às comissões pagas à Baosteel do Brasil, as empresas esclareceram que as estas foram reportadas tempestivamente no questionário do produtor/exportador tanto para Baoshan quanto para a Meishan. Citaram também que no relatório de verificação **in loco**, se desta a existência dessas comissões com uma remuneração de [CONFIDENCIAL], cujo dado foi extraído do demonstrativo financeiro da BAI.

Ressaltaram que o valor dessas comissões já havia sido considerado no cálculo da margem de dumping preliminar, pois estavam incluídas nas despesas de vendas, gerais e administrativas, constantes no demonstrativo de resultados de 2015 da BAI, que foram deduzidas do preço de exportação. Assim, comentaram que, apesar de não terem sido reportadas de forma apartada no questionário da BAI, não isso significava que não teriam sido contabilizadas ou consideradas.

As empresas mencionaram também que a verificação **in loco** foi encerrada antes do prazo total previsto (3 dias), tendo havido disponibilidade de tempo para sanar qualquer dúvida ou pendência. Dessa forma, a BAI considerou que a questão referente às comissões havia sido tratada e esclarecida durante a verificação.

Aproveitaram a oportunidade da mesma manifestação para tentar esclarecer a natureza dessas comissões, assim como suas contabilizações em um balanço consolidado entre empresas (apresentaram dois anexos).

Segundo as empresas chinesas, a despesa referente às comissões foi considerada nas respectivas contabilidades de cada empresa, mas, caracterizada como transferência entre empresas, quando preparado o balanço consolidado, ela não foi evidenciada em seu detalhe. Acrescentaram que deduzir separada e individualmente seria um equívoco contábil, pois, se considerara o relatório consolidado para calcular o percentual de despesas de vendas, gerais, administrativas a ser deduzida do preço de exportação da BAI, tal montante já estaria sendo considerado.

Em relação à aplicabilidade dos fatos disponíveis, mencionaram o § 3º do art. 50 e os arts. 179 ao 181 do Decreto nº 8.058, de 2013. Consoante as empresas, a determinação com base nesses dispositivos seria permitida apenas no caso de não fornecimento das informações solicitadas dentro do prazo fixado, o que não acontecera. Comentaram que não fora comunicado à parte sobre a possível falha nos dados reportados, impossibilitando que a BAI pudesse ter fornecido dados ou informações adicionais, inclusive na verificação **in loco**.

Destacaram que eventual decisão de deduzir em duplicidade a citada despesa (comissão) seria punição não razoável e desnecessária. Para corroborar esse entendimento, citaram algumas decisões da Organização Mundial do Comércio (OMC) referentes ao tema fatos disponíveis.

Finalmente, as empresas chinesas ressaltaram não ter havido falha no fornecimento de dados à autoridade investigadora, mas sim incompreensão das informações prestadas e sobre como empresas relacionadas consolidavam contabilmente seus balanços. Dessa forma, requereram que não fossem aplicados os fatos disponíveis, conforme citado no Ofício nº 964/2017.

O produtor/exportador PAO Severstal manifestou-se novamente, em 28 de abril de 2017, a respeito do uso da melhor informação disponível, reforçando o que já havia destacado em manifestação do dia 5 do mesmo mês.

A manifestante novamente enfatizou estar comprometida com a investigação em curso e que fornecera tempestivamente todas as informações solicitadas dentro de suas possibilidades, sem omissões, o que teria possibilitado o uso de seus dados.

Ademais, a Severstal destacou que seus registros contábeis estariam de acordo com os princípios contábeis, indicando que **"profit/loss of the previous years detected in the reporting period should be recognized as "other operational income/expenses" of the reporting period"**.

A empresa registrou que o montante reconhecido em 2015 referente a vendas de períodos passados seria irrelevante, tendo sido reportado em outras despesas/receitas operacionais. Segundo a manifestante, não haveria outra forma de efetuar tais lançamentos com base na legislação russa.

Desse modo, a Severstal reafirmou ter reportado todas as informações solicitadas pela autoridade investigadora.

Em 28 de abril de 2017, o Governo da Rússia protocolou manifestação em que tecia argumentos relativos ao uso da melhor informação disponível para a empresa PAO Severstal. Para o governo russo, o parágrafo 5 do Anexo II do Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT de 1994 seria violado, caso a autoridade investigadora decidisse pelo uso das informações disponíveis. O governo russo defendeu o produtor/exportador Severstal no que diz respeito à confidencialidade de informações caracterizadas como segredo de Estado. Desse modo, os produtos com destinação militar

deveriam ser classificados como produto fora do escopo da investigação. Foi reforçado ainda que o produtor/exportador russo cooperou plenamente com a autoridade investigadora.

Em 28 de abril de 2017, a produtora/exportadora chinesa Hesteel Co., Ltd. solicitou que fosse realizada nova verificação **in loco** na empresa, com base no princípio constitucional da isonomia e nos princípios da razoabilidade e da proporcionalidade que regem o processo administrativo, pois teria sido dada nova oportunidade de verificação **in loco** à empresa CSN, conforme indicavam os autos do processo. Segundo a manifestante, haveria tempo suficiente para realizar a verificação na Hesteel, tendo em vista que os prazos da investigação em questão foram prorrogados.

Em 17 de maio de 2017, a AMB, CSN e Gerdau protocolaram documento, manifestando-se em relação aos dados e às informações contidas nos autos do processo.

De acordo com as empresas peticionárias, algumas informações não puderam ser verificadas **in loco**. O grupo Baosteel, por exemplo, não reportaria o pagamento de comissões para sua parte relacionada no Brasil. O grupo Severstal, por sua vez, não teria reportado todas as suas vendas no mercado interno russo. Já o grupo Hesteel teria apresentado dados diferentes daqueles que foram apurados na verificação **in loco**, bem como omitiria informações sobre partes relacionadas, o que afetaria o cálculo da margem de dumping.

Desse modo, AMB, CSN e Gerdau reafirmaram a necessidade de recurso à melhor informação disponível para os produtores/exportadores chineses e russo. Ressalta-se que esse tema já havia sido abordado pelas peticionárias em manifestações protocoladas anteriormente.

No dia 18 de maio de 2017, a Whirlpool, sobre o tema "verificação **in loco**", recordou novamente que a produtora doméstica CSN não teria logrado êxito no teste de totalidade de suas operações, tendo sido realizadas duas verificações **in loco** para comprovar seus dados (com repetidas apresentações de pequenas correções). A segunda verificação teria contemplado o mesmo objeto que a primeira, não tendo sido analisada nenhuma questão referente e específica a subsídios. Ao todo, teriam sido identificados 6 códigos de produto não apresentados originalmente (4 na primeira verificação e 2 na segunda). Isso, a seu ver, teria impedido a validação dos dados dessa empresa, considerados no conjunto da indústria doméstica. Diante disso, depreendeu que a investigação deveria ser encerrada por ausência de confiabilidade dos dados da indústria doméstica e, em último caso, que os dados da CSN fossem considerados no conjunto de "Outros produtores domésticos", deixando de integrar a indústria doméstica.

A manifestante questionou se seriam realizadas visitas de verificação **in loco** para validar os dados das demais produtoras domésticas, no âmbito da investigação de subsídios. Em caso positivo, solicitou a expedição de nova determinação preliminar, com os dados atualizados, para fins de exercício de contraditório, na hipótese de tais dados serem juntados aos autos da investigação em tela.

Porém, caso não fossem realizadas visitas **in loco**, solicitou que fosse exposto o motivo pelo qual só teria sido realizada verificação **in loco** adicional na empresa CSN. Já na hipótese de que os dados da CSN fossem validados e que esta fosse mantida como integrante da indústria doméstica, que a todos os exportadores fosse assegurada a possibilidade de realização de, no mínimo, uma segunda verificação **in loco**, na hipótese de impossibilidade de validação dos dados na primeira verificação, sob pena de violação ao princípio da isonomia. Concordeu, assim, com requerimento para realização de nova verificação **in loco**, no âmbito da paralela investigação de subsídios, e que seus resultados fossem incorporados aos autos da presente investigação antidumping.

1.8.3.2 Das manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, o grupo Hesteel reiterou o pedido sobre a necessidade de tratamento isonômico entre a indústria doméstica e os produtores/exportadores, especificamente quanto à verificação **in loco**. Nesse sentido, esclareceu que consideraria louvável o esforço em concretizar os princípios da eficiência e da verdade material, os quais pautam a atuação da Administração Pública no processo administrativo, ao fazer o aproveitamento dos dados validados na investigação antidumping na investigação de subsídios e vice-versa. Todavia, ponderou que: Não pode, portanto, se escolher seletivamente quando aplicar o princípio da verdade material e quando não dentro do mesmo processo administrativo. Para fazer duas verificações **in loco** na peticionária é importante o uso do princípio da verdade material, mas para o cálculo do preço de exportação da Hesteel com base na melhor informação disponível, o princípio da verdade material já não se faz essencial e os dados da RFB não são utilizados.

O grupo Hesteel também discordou do entendimento, emitido na nota técnica contendo os fatos essenciais, de que "todos os procedimentos seguiram fielmente a normativa e contaram com total transparência quanto aos seus resultados" e de que "não houve qualquer violação a normas legais ou princípios constitucionais".

Além disso, ponderou que os resultados da nova verificação conduzida na CSN não poderiam ter sido validamente incorporados aos autos da presente investigação antidumping pelo fato de ter sido a referida verificação **in loco** realizada em desacordo com o que prescreve o art. 40 do Decreto nº 1.751, de 1995, em que deverá se verificar a correção das informações fornecidas pelas partes no curso da investigação. Nessa linha, apontou: Tendo sido iniciada a investigação de subsídios pela Circular SECEX nº 69/2016 apenas em 21 de novembro de 2016, como poderia ter sido conduzida a verificação na CSN "no curso da investigação", como determina o referido artigo, se realizada em data anterior a sua abertura, no período de 17 a 21 de outubro de 2016, ou seja, mais de um mês antes do início do processo? Como a CSN poderia ter autorizado previamente uma verificação de uma investigação que deve correr em sigilo absoluto até ser efetivamente publicada em Diário Oficial?

Dessa forma, em sua abordagem, elencou que não seria legítimo e nem legal o fato de "emprestar" tal prova à investigação de antidumping se tal prova não fosse colhida conforme as normas procedimentais que regem a investigação de subsídios, em confronto aos princípios da legalidade e do devido processo legal. Reiterou que, caso não fosse revisto o entendimento, dever-se-ia acatar a manifestação já protocolada nesse sentido em 28 de abril de 2017. Ademais, indagou que: Como pode, em nome do princípio da verdade material, trasladar para a investigação antidumping os resultados de verificação **in loco** realizada em desacordo a legislação aplicável (Art. 40 do Decreto nº 1.751/1995) - deixando, assim, de desconsiderar a CSN como parte da indústria doméstica e tratá-la como outro produtor nacional - e não se pode, com fulcro no mesmo princípio da verdade material, conduzir nova verificação **in loco** no Grupo Hesteel?

Concluiu, portanto, com a indicação de que caso os dados da CSN permanecessem, de forma ilegal, validados no âmbito do presente processo e não fosse reaberta a fase probatória da investigação e realizada nova verificação no grupo Hesteel, a autoridade investigadora estaria outorgando tratamento diferenciado e menos favorável aos produtores/exportadores estrangeiros com relação àquele conferido à indústria doméstica, concretizando-se violação ao princípio constitucional da isonomia, razão suficiente para ensejar o encerramento da presente investigação sem aplicação de quaisquer direitos. Ademais, reforçou que haveria prazo para verificação **in loco** no grupo Hesteel, dada a prorrogação da investigação em tela, mediante uma possível reabertura da fase probatória da investigação.

Em relação à alegação de que teriam ocorrido duas verificações **in loco** e a utilização de dados da outra investigação, a Whirlpool S.A., em 10 de julho de 2017, reafirmou que uma das empresas que compõem a indústria doméstica não teria logrado êxito no teste de totalidade, algo que só teria sido explicitado nos autos na nota técnica de fatos essenciais. Nesse sentido, a parte aduziu que, em vez de encerrar a investigação diante da ausência de confiabilidade dos dados, a autoridade investigadora conduziu nova verificação, sob "o suposto manto de a ter conduzido no âmbito de outros autos (investigação de subsídios)". Essa segunda verificação teria sido algo inédito, sendo destacado que o Regulamento Brasileiro importaria a exclusão sumária dos dados das empresas que não estivessem com seus registros contábeis regulares, sendo esta a prática brasileira nas últimas três décadas.

Segundo a manifestante, na primeira verificação, a CSN fora reprovada no teste de totalidade, demonstrando a impossibilidade de utilização das informações apresentadas pela empresa, sendo destacados os problemas na lista de identificação do produto similar, a exclusão de tipos de produtos alcançados pelo escopo da investigação, a não apresentação dos dados de venda no mercado interno de produtos não classificados como chapas ou bobinas, além das grandes mudanças referentes ao consumo cativo.

Acrescentou que, somente por ocasião da divulgação dos fatos essenciais, as partes interessadas tiveram conhecimento da "reprovação" da CSN em sua primeira verificação e da utilização de informações emprestadas obtidas em segunda verificação realizada no âmbito da investigação concomitante de subsídios, e que tal situação teria violado o mandamento dos arts. 180 e 181 do Regulamento Brasileiro, tendo a autoridade investigadora falhado em dar publicidade à reprovação dos dados.

A parte apontou ainda que, além de não ter encerrado a investigação em questão, a autoridade investigadora tampouco excluiu a empresa reprovada da indústria doméstica, nem a incluiu como demais produtoras nacionais, tendo gerado flagrante violação à segurança jurídica, pois teria atuado de forma contrária à lei e à sua atuação.

Quanto à utilização de dados de outra investigação, a parte interessada alegou que tal empréstimo não poderia ter ocorrido, uma vez que tal procedimento só seria possível se esta tivesse "sido produzida entre as mesmas partes do processo onde se pretende que ela seja aproveitada", o que não teria ocorrido no caso em tela, pois havia partes interessadas envolvidas na investigação antidumping que estariam excluídas do processo de subsídios concomitante.

Ainda sobre a segunda verificação, a parte interessada argumentou que tal procedimento foi realizado quando nem sequer havia sido instaurada a investigação de subsídios", em violação ao art. 40 do Decreto nº 1.751, de 1995, que disporia sobre a realização de verificação após o início da investigação, tendo sido ressaltado que o parecer de início da investigação de subsídios nem mesmo mencionava a realização e os resultados dessa verificação.

Outro suposta violação apontada pela manifestante dizia respeito ao conteúdo dessa segunda investigação, pois, ter-se-ia debruçado: exatamente sobre as mesmas questões do processo antidumping, **não tendo sido analisada nenhuma questão específica a subsídios**. Conforme demonstra comparação do roteiro de ambas as vistorias previamente apresentado pela Embraco nestes autos, a segunda verificação teve por escopo praticamente os mesmos dados da visita viciada no contexto da investigação antidumping, sem qualquer preocupação maior ou específica com subsídios.

Tal fato permitiria a conclusão de que a segunda verificação poderia ter tido como objetivo "a instrução - ou mesmo correção - do processo de antidumping", o que iria contra a motivação apresentada pela autoridade brasileira, sendo, portanto, vício de motivação, atingindo a legalidade, transparência, boa-fé que deveriam pautar a atividade da Administração.

Diante do exposto, a Whirlpool argumentou que, contrariamente às conclusões, seu entendimento era no sentido de não haver previsão legal para a segunda verificação, pelo que se deveria ter excluído a CSN do conceito de indústria doméstica, concluindo que a segunda verificação aparentava não ter tido a finalidade de instruir o processo de subsídios e que os resultados de tal procedimento não poderiam ser aproveitados na investigação antidumping.

De todo modo, a manifestante apontou que, mesmo diante da segunda verificação **in loco**, os dados da CSN apresentaram alterações significativas, que causariam estranhamento ao se considerar que a base da dados verificada na segunda verificação seria a mesma da primeira verificação, sendo destacado: i) a inclusão de dois novos códigos de produtos; ii) alterações significativas nos valores de frete e de seguro e nos dados de consumo cativo, produção, estoques, DRE, massa salarial, emprego e custo total. Nesse sentido, a parte interessada reproduziu o quadro de diferenças apresentadas no relatório da segunda verificação **in loco**.

De acordo com Whirlpool, tais diferenças deveriam ter ocasionado a desconsideração dos dados da CSN, mesmo após a segunda verificação, uma vez que a peticionária teria falhado em reportar a totalidade das vendas do produto similar, sendo destacado que, na primeira verificação, a razão para desconsideração dos dados teria sido a falha em apresentar dados referentes a quatro códigos de produto, porém tal erro persistiu na segunda verificação, com a não apresentação de dois códigos de produto, e a autoridade investigadora, de maneira incoerente e não obedecendo à segurança jurídica e à motivação, considerou válida a segunda verificação.

Por fim, ainda quanto à segunda verificação **in loco**, a manifestante alegou que a autoridade investigadora violara a isonomia e o princípio da transparência ao aceitar os dados da segunda verificação da CSN e ignorar, em diversos momentos do processo, pedidos das demais partes interessadas. Foi apontado que os problemas ocorridos na CSN também ocorreram de maneira semelhante em exportadores: Na empresa chinesa Hesteel, a manifestante alegou que o exportador apresentara informações discrepantes sobre faturamento, quantidade de vendas, operações totais. a) no caso da empresa Baosteel, foi apontado que se verificara a não apresentação de despesas de comissão, tendo sido fornecidos pela empresa exportadora durante a verificação **in loco** dados comprovando os valores pagos; e b) no caso da empresa russa JSC Severstal, alegou-se que a empresa também falhara em apresentar a totalidade dos dados de vendas e de custos.

Apesar das falhas, aos exportadores não fora dada segunda chance, restando claro tratamento preferencial à produtora doméstica em detrimento dos exportadores, em clara violação ao princípio da isonomia previsto no art. 37 da Constituição Federal. Nos termos da manifestante, esta concessão específica a determinadas partes do processo, não estendida às demais partes, comprometeria a legitimidade das decisões perante foros nacionais e internacionais.

Em sentido semelhante, a WEG Equipamentos Elétricos S.A., apontou que, por existir uma investigação de subsídios simultânea, sobre o mesmo produto e para o mesmo período, a autoridade investigadora entendeu por realizar nova e posterior verificação **in loco**, no âmbito daquele processo, e utilizar o resultado da verificação na presente investigação antidumping, como prova emprestada. Como já apresentado, tal proceder não seria admitido pelo Regulamento Antidumping Brasileiro. De qualquer forma, segundo a parte interessada, ainda que se aleguem os princípios da eficiência e da economia processual para a utilização de tais dados, seria importante destacar que tais princípios teriam

sido atendido apenas se ausente a tentativa de confirmar os dados no presente processo antidumping, o que não foi o caso. Isso porque a prova emprestada é aquela que, produzida em um processo, é transladada para outro na forma documental, para também lá produzir efeitos. O empréstimo probatório encontraria guarita nos preceitos da economia processual, da duração razoável do processo e da unidade da jurisdição. Sobre o assunto, Luiz Guilherme Marini e Sérgio Cruz Arenha salientariam, o que condão da prova emprestada é o de evitar "a repetição inútil de atos processuais, otimizando-se, ao máximo, as provas já produzidas perante a jurisdição". Nesta mesma linha, Fredie Didier Jr., Paulo Sarno Braga e Rafael Alexandria de Oliveira defenderiam tratar-se de "instituto que garante economia processual. Permitiria que, com o mínimo da atividade processual, seja alcançado o maior resultado possível".

Segundo a manifestante, a consequência lógica e legal de tal falha seria a descon sideração dos dados da CSN, o que ensejaria sua exclusão do conceito de indústria doméstica ou do encerramento da investigação em razão da inadequação das informações apresentadas. No entanto, entendeu-se por realizar nova verificação **in loco**, no âmbito do processo de subsídios, e então transportar todas as conclusões ao presente processo. Ao fazê-lo, teriam sido infringidas as determinações legais e os princípios basilares do direito administrativo.

Inicialmente, porque a verificação fora realizada no âmbito do processo de subsídios, antes mesmo de iniciado o referido procedimento, em nova afronta ao Princípio da Legalidade, já que o artigo 40 dispõe que as verificações devem ser realizadas no curso da investigação, o que não teria ocorrido, já que a Circular Sececx que inicia o procedimento não havia sido publicada. Ademais, o fato de a empresa ter falhado em sua verificação **in loco** tornaria preclusa a oportunidade de comprovar os dados apresentados, sob pena de concessão de tratamento mais benéfico à indústria doméstica. Assim, ainda que houvesse previsão para a utilização de prova emprestada, a mesma deveria ser aceita apenas por economia processual e não para privilegiar a indústria doméstica.

Ainda em relação às verificações **in loco** e alegando suposta aplicação seletiva da verdade material, os produtores/exportadores chineses Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a China Iron and Steel Association alegaram que a realização da segunda verificação **in loco** na CSN teria ocorrido contra as disposições das normativas brasileiras de subsídios, uma vez que a verificação teria ocorrido antes da abertura da investigação, sendo exigência do regulamento pátrio que esta verificação ocorresse durante o curso da investigação. As partes interessadas argumentaram que, se por um lado a autoridade investigadora buscara a verdade material transladando informações do processo de subsídios concomitante, não tinha havido busca da verdade material diante de sua omissão em produzir provas acerca da competitividade intraindústria e das vendas ao setor automotivo. Nesse sentido, foi apontado: O que se assiste nessa investigação, para a irresignação das Requerentes, é uma aplicação altamente seletiva do princípio da verdade material, fazendo com que, para fins de determinação de dano e nexos de causalidade, escolher fechar os olhos à verdade real e meramente se contente com a verdade formal, ignorando reiterados pedidos de produção de provas consideráveis indispensáveis pelas Requerentes e apresentados tempestivamente ainda durante a fase probatória do processo, concretizando assim patente cerceamento ao direito de defesa das Requerentes e ao exercício do direito ao contraditório

1.8.3.3 Dos comentários acerca das manifestações

No que tange aos questionamentos apresentados pela Whirlpool sobre a realização das verificações **in loco** na empresa CSN, ressalta-se que não há fundamentação nas alegações apresentadas. Deve-se esclarecer que tramitam simultaneamente duas investigações que versam sobre importações de aços planos laminados a quente e sobre coincidentes períodos de análise de dano, sendo uma a presente investigação de dumping nas exportações originárias da China e da Rússia, e a outra investigação de subsídios acionáveis nas exportações originárias da China.

O fato de ter sido realizado um procedimento no âmbito da investigação antidumping que não obteve sucesso quanto a sua finalidade de validação da completez dos dados apresentados não macula o processo paralelo de subsídios acionáveis, tendo sido facultado à empresa a realização de verificação **in loco** dos dados corrigidos apresentados no âmbito daquele processo, ao que a empresa concedeu sua anuência. Importa destacar que os regulamentos brasileiros aplicáveis contêm previsões a respeito da realização de verificações **in loco** no âmbito das investigações antidumping e de subsídios acionáveis. Deste modo, não há que se questionar a validade do presente processo ou dos procedimentos adotados, tampouco há que se questionar a motivação para a realização da segunda verificação na CSN.

O princípio da eficiência foi atendido em sua plenitude tendo em vista que, por motivos de economia, não foram realizadas novas verificações **in loco** na totalidade das empresas que compõem a indústria doméstica. Por um lado, tendo em vista os dados validados no âmbito do processo de dumping referente às empresas AMB, Gerdau e Usiminas, tais conclusões foram incorporadas de ofício aos autos do processo de subsídios. Por outro lado, tendo sido validados os dados apresentados pela CSN no âmbito do processo de subsídios acionáveis, foram aproveitados os resultados desses procedimentos no âmbito do processo de dumping, tendo também sido devidamente incorporado aos autos do presente processo o relatório da verificação **in loco** realizada na CSN realizada no âmbito do processo de subsídios. Todos os procedimentos seguiram fielmente às respectivas normativas e contaram com total transparência quanto aos seus resultados. Não houve nenhuma violação a normas legais ou princípios constitucionais.

Adicionalmente, cabe esclarecer que, quando do início da 2ª verificação **in loco**, realizada no âmbito do processo de subsídios, foi oferecida à empresa CSN oportunidade de apresentação de pequenos ajustes nos dados previamente reportados pela empresa, como de praxe em todas as verificações realizadas pela autoridade investigadora. Em resposta, foi informado que haviam sido identificadas inconsistências com relação à identificação do produto similar e, por esta razão, a empresa apresentou os ajustes necessários. De modo diverso do pretensamente apresentado pela Whirlpool, tais ajustes tiveram impactos limitados sobre os dados previamente submetidos, conforme indicado no relatório de verificação **in loco** emitido em 4 de novembro de 2016. Ademais, por terem sido submetidos tempestivamente, de forma apropriada, e por serem verificáveis, não havia impedimento para que fossem recebidos. Após os novos dados terem sido devidamente confirmados na verificação **in loco**, foram utilizados para fins de instrução de ambas as investigações, o que ocorreu em estrita observância à legislação aplicável, e constaram da determinação preliminar publicada pela Secretaria de Comércio Exterior em 22 de novembro de 2016. Desse modo, cabe refutar também a alegação de que tal fato somente tivesse sido divulgado por ocasião da emissão da nota técnica contendo os fatos essenciais.

Quanto à confidencialidade e ao direito de defesa, cabe destacar que o Acordo Antidumping e o Regulamento Brasileiro fazem referência ao dano à indústria doméstica e não individualmente às empresas que a compõem, de modo que o tratamento confidencial das informações específicas da CSN é garantido pela normativa pátria e multilateral. Adicionalmente, todos os dados de dano à indústria doméstica foram divulgados no parecer de determinação preliminar e puderam ser objeto da manifestação pelas partes interessadas, que puderam exercer amplamente o direito ao contraditório e à ampla defesa.

Ademais, tendo em conta que os dados apresentados pela CSN foram confirmados na verificação **in loco** realizada no âmbito do processo de subsídios, sendo, portanto, confiáveis para serem utilizados em ambos os processos, não havia justificativa lógica ou legal para que a empresa fosse excluída da indústria doméstica e tratada como outro produtor nacional. Convém ainda ressaltar a incoerência desse pleito apresentado pela Whirlpool, tendo em conta que a manifestante considerou que os dados poderiam ser adequados, caso a empresa fosse tratada como outro produtor nacional, mas não seriam suficientes para que inclusão da CSN como parte da indústria doméstica.

Ademais, convém destacar que não há, no ordenamento jurídico nacional, previsão para emissão de subsequente determinação preliminar no âmbito de procedimentos de defesa comercial.

No tocante à manifestação da AMB, à exceção do disposto no item 9.1 deste anexo, ressalta-se que as informações reportadas pelos produtores/exportadores foram verificadas **in loco**, não tendo sido encontradas evidências sobre despesas pós-venda. No que diz respeito ao pagamento de comissões à empresa relacionada do grupo Baosteel e a possíveis despesas de pós-venda incorridas no Brasil pela parte relacionada, cabe informar que foi enviado ofício notificando a parte interessada sobre o uso dos fatos disponíveis, tendo em conta os resultados da verificação **in loco**. Quanto à estrutura organizacional dos produtores/exportadores, cumpre informar que, após notificadas, tais partes interessadas adequaram-se às disposições do Regulamento Brasileiro. No que concerne ao relacionamento entre as empresas, todos os ajustes necessários foram realizados com base no Decreto nº 8.058, de 2013.

Com relação à manifestação do grupo Baosteel referente à utilização da melhor informação disponível, esclarece-se que a descon sideração da informação apresentada pela empresa não foi ocasionada por falta de tempo na verificação **in loco**. O prazo estabelecido no roteiro de verificação leva em consideração o tempo necessário para verificar as informações listadas. Esse prazo corresponde ao limite máximo para a empresa comprovar a completez e veracidade das informações previamente prestadas. A depender da empresa, tal prazo pode ser utilizado em sua totalidade ou não. A decisão sobre a utilização dos fatos disponíveis não tem nenhuma relação com a alegada disponibilidade de tempo para sanar qualquer dúvida ou pendência relativa à verificação **in loco**, pois, ainda que a referida empresa dispusesse de mais prazo, muito além dos 3 dias concedidos, isso não mudaria o fato de que não foram reportadas devidamente as despesas com comissão ao mercado brasileiro em resposta ao questionário previamente encaminhado.

A utilização da melhor informação disponível no caso é justificada, nos termos do § 3º do art. 50 c/c caput do art. 180 do Regulamento Brasileiro, pelo fato de a empresa não ter apresentado as despesas incorridas no Brasil, que justificam o pagamento dessas comissões, no apêndice de vendas ao mercado brasileiro. Tendo sido observado que tais despesas eram incorridas no mercado brasileiro, não seria possível, dessa forma, tratá-las como despesas gerais e administrativas, alocadas para todos os mercados.

Dessa forma, o valor reportado na resposta ao questionário não reflete os gastos da empresa, conforme explicações e documentos recebidos durante a verificação **in loco**. Destaca-se que, conforme apontado no item 4.3.1.4.2 deste anexo, foram feitos ajustes de modo que o valor das comissões não fosse descontado duplicadamente. Diante do exposto, reitera-se o disposto no Ofício nº 964/CGMC/DECOM/SECEX, de 17 de março de 2017, com relação à utilização da melhor informação disponível para as comissões da empresa exportadora Baosteel America Inc.

No que concerne às manifestações da PAO Severstal e do Governo Russo, é importante destacar que as vendas de produto supostamente com destinação militar não tinham sido trazidas aos autos em nenhum momento anterior à constatação de sua existência, já em sede de verificação **in loco**. A alegação de que tais vendas seriam de produtos fora de escopo da investigação, devido a sua composição química, não encontra esteio em nenhuma prova apresentada - em exercício hipotético, nem mesmo os catálogos de produto militar de outras fabricantes anexados à manifestação comprovariam o alegado pelo produtor/exportador russo. De todo modo, o eventual conhecimento da composição química de produto de outros fabricantes não implica total correspondência com o produto fabricado pela empresa investigada.

Sobre o fato de a composição química do produto militar ser segredo de Estado e não poder ser revelada, não se pretende que as empresas violem segredos de Estado ao participar de qualquer investigação de defesa comercial. Entretanto, a existência de tal segredo de Estado não obsta a empresa de informar previamente sobre determinada particularidade dele advinda. Assim sendo, centra-se a questão não na existência do segredo de Estado e no fato de a empresa não poder revelá-lo, mas tão somente em como a empresa tratou tal informação previamente à verificação.

Em nenhum momento, até a realização da verificação **in loco**, a empresa deu conhecimento dessas peculiaridades, de forma a buscar-se alternativas para a questão. Ao não o fazer, a empresa falhou, já que a prova de totalidade restou prejudicada. Deve ser ressaltado ainda ter havido vendas não reportadas de produto que não de uso militar. Ademais, convém destacar que as alegações acerca do escopo dos referidos produtos apenas foram apresentadas posteriormente ao procedimento de verificação **in loco** e ao envio do ofício que comunicou a empresa sobre a possibilidade de utilização dos fatos disponíveis, de modo que restou inviabilizada por completo qualquer iniciativa para validar as informações fornecidas.

Acerca das demais vendas não reportadas, em que pese a Severstal ter se manifestado intempestamente, dois dias depois de vencido o prazo, comenta-se, por equidade, as considerações da empresa. Nesta seara, a argumentação da empresa de que seguiu os princípios contábeis e que tais vendas se dariam em percentuais insignificantes não elide a constatação de que a empresa não reportou suas vendas totais. Fosse aplicável o argumento trazido pela Severstal de que, por ser inferior a 5%, seria aceitável o fato de tais vendas não constarem de seus balanços de 2015, chegar-se-ia ao absurdo de se ter um salvo-conduto de 5% para todas as empresas investigadas não reportarem as vendas do período de investigação. A argumentação da empresa deixa claro que esta confunde o fato de a receita ser ou não reconhecida em determinado ano, o que é perfeitamente aceitável, com a informação requerida no apêndice V, no qual devem ser reportadas todas as vendas de determinado ano, seguindo um critério uniforme de reconhecimento da venda. Similarmente, o fato de ter tal receita sido considerada em determinada rubrica não tem relação com a presença ou não da venda correspondente no apêndice V.

Surpreende o fato de que os demais comentários da empresa na manifestação divergem do que foi explicado durante a verificação **in loco** e na reunião realizada com os representantes da empresa em 4 de abril de 2017. Ao passo que na verificação foi dito expressamente que a fatura [CONF.] fora excluída por ser uma venda realizada em 2014, mas reconhecida em 2015 (parágrafo 29 do relatório de verificação), na manifestação foi mencionado que tal fatura não fora reportada por dizer respeito a mercado que não o russo. Neste contexto, a página 8 do anexo 27 do relatório de verificação confirma que, no apêndice V, somente foram consideradas algumas contas contábeis, dentre as quais não se encontra a conta contábil [CONF.]. Naquela ocasião, a empresa explicou que esse era o procedimento correto, pois tais vendas seriam vendas de 2014, e não de 2015. Quando confrontada com a existência de vendas nesta conta contábil em 2016, a empresa anuiu que o procedimento da empresa considerou critérios de reconhecimento distintos, fazendo com que "as vendas de 2015 com recebimento em 2016 não fossem reportadas, ainda quando diziam respeito ao produto similar" (parágrafo 30 do relatório de

verificação). A mesma consideração foi repetida durante a reunião presencial em 4 de abril de 2017 - que se tratava de um reconhecimento tardio de venda devido à demora no transporte de produto vendido em 2015, mas que, dado o trajeto por trem e o tamanho da Rússia, teria sido entregue apenas em 2016, data em que teria havido efetivamente o reconhecimento da venda a partir do momento em que se transfere a responsabilidade do produto para o cliente.

Entretanto, em manifestação posterior, a empresa afirmou que não teria havido venda no mercado interno em 2015 que fora apenas reconhecida em 2016, mas meras correções, acrescentando que tais correções não foram refletidas no Apêndice V. Ademais, a empresa nem sequer comprovou a nova informação nos casos presentes nos documentos trazidos da verificação, nem comentou o que levou a empresa a mudar o entendimento recentemente informado anteriormente. Além disso, esqueceu-se do fato que também as supostas correções, por não estarem refletidas nos dados reportados, poderiam levar à mesma conclusão de inconsistência. A empresa tampouco teve comentários com relação ao fato de ter reportado produtos laminados a quente fora do escopo da investigação, como produtos com largura menor a 600 mm.

Concluiu-se que, pelos motivos supramencionados, a empresa Severstal não reportou corretamente a totalidade de suas vendas no mercado interno russo e, com arrimo no § 3º do art. 50 c/c caput do art. 180 do Regulamento Brasileiro, fez uso da melhor informação disponível.

Sobre as manifestações da Hesteel (Hebei), solicitando tratamento isonômico e realização de nova verificação **in loco**, convém ressaltar que sua resposta ao questionário não pôde ter suas informações validadas, a despeito de a empresa ter recebido ofício contendo roteiro de verificação **in loco** com a devida antecedência nos termos da normativa aplicável. Nesse sentido, não haveria nenhuma racionalidade ou fundamentação em conceder nova oportunidade para realização de verificação **in loco**, dado que já se chegou à conclusão de que foram apresentadas, nos autos do presente processo, informações não verificáveis, as quais sujeitam, nos termos dos arts. 179 a 184 do Regulamento Brasileiro, a empresa à utilização da melhor informação disponível. Ressalte-se ainda que foi concedida à empresa ampla oportunidade de defesa, tanto no âmbito do processo em tela como da investigação paralela de subsídios, considerando-se que as informações requisitadas dos produtores/exportadores em cada caso diferem de acordo com as especificidades de tais investigações.

Ainda no que se refere aos argumentos sobre isonomia de tratamento, convém destacar que o tratamento concedido às partes interessadas cooperantes no âmbito deste procedimento é aquele previsto na normativa multilateral e doméstica. Novamente, cabe enfatizar que o fato de terem sido realizadas duas verificações **in loco** na mesma empresa no âmbito de diferentes procedimentos de defesa comercial não imputa nenhuma violação às normas vigentes. Primeiramente, não há, nem na normativa multilateral nem na pátria, obrigação de realização de verificação **in loco**. Tampouco há impedimento para realização de mais de uma verificação **in loco**.

Além disso, não há previsão legal que impeça a aceitação de dados constantes em petição de investigação de defesa comercial devido ao insucesso de realização de verificação **in loco** em procedimento distinto. Ademais, tendo sido validados os dados, não há vedação legal para que eles sejam utilizados para instruir outro procedimento de defesa comercial em curso, visto que o processo administrativo busca a verdade real. Inclusive, a prática administrativa contém exemplos de casos em que a verificação **in loco** realizada no âmbito de determinado processo, caso aplicável, seja utilizada para instrução de processo distinto, desde que se trate de informações que versam sobre o mesmo produto e período de investigação, como nos casos de condução simultânea de processos antidumping e de subsídios acionáveis, inclusive no que tange à utilização de dados de produtores/exportadores obtidos no âmbito de dumping com vistas à instrução do processo de subsídios, e no caso de investigações originais e revisões de direito antidumping que tratam dos mesmos dados de dano.

A despeito do exposto, convém esclarecer que, caso a empresa tivesse cooperado na investigação de subsídios concomitante, esta estaria sujeita à realização de outra verificação **in loco**, da mesma forma que a indústria doméstica, sendo descabida a alegação de tratamento não isonômico. Destaca-se que a verificação **in loco** no processo de subsídios teria como foco as informações fornecidas pela empresa no âmbito daquela investigação, o que não aconteceu, assim como a verificação **in loco** na CSN teve como base os dados fornecidos no âmbito do processo concomitante. O fato de a verificação da CSN no caso de subsídios ter o mesmo objeto que a verificação de dumping decorre das exigências legais, uma vez que ambos os mecanismos analisam os mesmos indicadores de dano, tendo havido ainda coincidência do período de investigação de dano em ambos os processos.

Ainda sobre a manifestação da Hesteel, acerca da alegação de que a normativa doméstica que trata sobre procedimentos de investigação de subsídios não possibilitaria a realização de verificação **in loco** na indústria doméstica previamente à publicação no D.O.U. do início da investigação, cabe destacar que não há concordância a respeito de tal interpretação. O argumento de que o art. 40 do Decreto nº 1.751, de 1995, apenas possibilitaria a realização de verificações **in loco** após o início da investigação, por conta da menção à "no curso da investigação" constante em seu caput, corresponde a uma leitura distorcida da normativa, uma vez que o Capítulo VI de tal decreto, denominado "DA INVESTIGAÇÃO", engloba as seções que tratam "Da petição" (Seção I), "Da Abertura" (Seção II), "Da instrução" (Seção III), "Das Medidas Compensatórias Provisórias" (Seção IV), "Dos Compromissos" (Seção V) e "Do Encerramento das Investigações" (Seção VI). Portanto, apesar de a publicidade acerca da existência do processo somente ser dada após o respectivo ato ter sido publicado no D.O.U., o processo administrativo já está em curso, sendo a análise da petição a parte inicial da investigação, conforme se deprende da estrutura do Decreto. Logo, não procede o argumento apresentado pela parte interessada.

No que se refere à manifestação das peticionárias sobre o Grupo Baosteel, Hesteel e Severstal, as empresas foram notificadas por meio dos Ofícios nºs 964, 962 e 963/2017/CGMC/DECOM/SECEX, respectivamente, acerca da utilização dos fatos disponíveis.

Sobre as duas verificações e o uso de provas emprestadas, reitera-se que a alegação de que a "segunda" verificação na CSN só teria sido tornada pública na divulgação dos fatos essenciais, argumento apresentado pela Whirlpool em sua manifestação final, não merece prosperar, uma vez que os autos do processo indicaram os problemas da primeira verificação, a realização da verificação no âmbito da investigação concomitante de subsídios e a junção dos resultados desta verificação ao presente processo. A junção desses documentos permitiu o exercício da ampla defesa e do contraditório a todas as partes da presente investigação.

Destaca-se ainda que a alegação da suposta violação, ocorrida devido ao fato de que a segunda verificação **in loco** ter-se-ia debruçado sobre as mesmas questões do processo antidumping, não tendo tratado de nenhuma questão específica de subsídios, beira o absurdo. Tal manifestação demonstra certo desconhecimento das normas de defesa comercial, das informações da presente investigação e do processo concomitante, no qual as manifestantes também são partes interessadas. Ambas as investigações se debruçaram sobre o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015, analisando os mesmos fatores de dano, não sendo razoável concluir que a segunda verificação não teria atendido ao objeto da investigação de subsídio, uma vez que, quanto ao dano, as duas investigações possuem o mesmo objeto. Ou seja, são requeridas informações rigorosamente semelhantes às empresas que compõem a indústria doméstica.

Sobre a alegação de que a segunda verificação teria tido como objeto "a instrução" ou mesmo correção do processo antidumping", cabe informar que a realização de verificações **in loco**, embora não obrigatória, é prática reiterada em todos mecanismos de defesa comercial implementados no Brasil, sendo que a petição de subsídios foi apresentada no protocolo deste órgão em 5 de setembro de 2016. Diante do resultado da primeira verificação na CSN no âmbito do processo de dumping, realizada no período de 22 a 26 de agosto de 2016, em que se constatou a inconsistência de alguns dados apresentados pela CSN, fez-se necessária a realização de nova verificação para confirmar a confiabilidade dos dados reapresentados no âmbito da investigação de subsídios, que tinha, como já anteriormente ressaltado, mesmo objeto e período desta investigação, sendo, portanto, descabida a alegação do importador.

Quanto à alegação de que esta investigação deveria ter sido encerrada pela impossibilidade de utilização dos dados da indústria doméstica e a menção de diversas investigações em que isto teria ocorrido, esclarece-se que cada investigação possui suas próprias características, não sendo possível concluir que necessariamente qualquer problema com a consistência de dados de uma das empresas componentes da indústria doméstica implicaria o encerramento da investigação. A própria parte manifestante em determinado momento da sua argumentação reconheceu a possibilidade de continuidade da investigação, considerando os dados eventualmente inválidos para composição da indústria doméstica, mas sendo utilizados como outro produtor nacional. Novamente, reitera-se que os dados utilizados nesta investigação foram devidamente validados **in loco**, não sendo possível acatar o posicionamento da manifestante.

1.9 Da determinação preliminar

Em 22 de novembro de 2016, foi publicada, por meio da Circular SECEX nº 70, de 21 de novembro de 2016, determinação preliminar, com base no Parecer DECOM nº 53, de 14 de novembro de 2016. A despeito de ter havido determinação preliminar positiva de dumping, de dano à indústria doméstica e denexo de causalidade entre ambos, recomendou-se o prosseguimento da investigação, sem aplicação de direito provisório, para melhor avaliação dos demais fatores que poderiam estar causando dano à indústria doméstica.

Deve-se ressaltar que as manifestações protocoladas pelas partes interessadas até o dia 8 de novembro de 2016 foram abordadas e respondidas no parecer de determinação preliminar e, por razões de economia processual, não serão novamente transcritas neste anexo.

1.10 Da solicitação e da realização de audiência

Conforme previsão contida no art. 55 do Decreto nº 8.058, de 2013, nos dias 16 e 19 de dezembro de 2016 as empresas Whirlpool S.A. e as produtoras e exportadoras chinesas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Bengang Steel Plates Co., Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd., além da China Iron and Steel Association (CISA), solicitaram a realização de audiência com o objetivo de tratar os seguintes temas: a) utilização dos Estados Unidos da América como terceiro país de economia de mercado; b) metodologia de cálculo do valor normal; c) exercício do contraditório em relação aos documentos considerados no âmbito da determinação preliminar; d) representatividade das importações investigadas; e) subotação; f) mercado brasileiro; g) competição entre produtores nacionais; h) capacidade instalada da indústria brasileira; i) consumo cativo; j) consumo nacional aparente; e k) processo de liberalização do mercado brasileiro.

Considerando que as solicitações foram apresentadas tempestivamente, convocaram-se todas as partes interessadas para participarem da referida audiência, realizada em 2 de fevereiro de 2017, na sede do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Na ocasião, estiveram presentes, além de servidores do governo brasileiro, representantes das peticionárias, da Usiminas, do governo da Rússia, das empresas produtoras e exportadoras Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Bengang Steel Plates Co., Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd., Maanshan Iron & Steel Company Ltd., Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd. e JSC Severstal, da CISA, e das empresas importadoras WEG Equipamentos Elétricos S.A., Jurena Industrial de Ferro Ltda. e Whirlpool S.A.

O termo de audiência e a lista de presença das partes interessadas que compareceram ao evento integram os autos restritos do processo.

As manifestações apresentadas durante a realização da audiência e reduzidas tempestivamente a termo foram devidamente consideradas neste anexo nos temas respectivos.

1.11 Da proposta de compromisso de preço

Em 28 de abril de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, doravante também denominadas conjuntamente como "proponentes", apoiadas pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram proposta de compromisso de preço, no sentido de atender tanto à investigação antidumping quanto à investigação de medidas compensatórias, com vistas a eliminar o dano estimado no âmbito destes processos.

Seguindo as exigências impostas pelo Decreto nº 8.058, de 2013, e pela Portaria SECEX nº 36, de 19 de setembro de 2013, a proposta de compromisso de preço foi apresentada com base nas seguintes motivações e fundamentos: 1) as empresas chinesas são partes interessadas no processo, tendo participado ativamente e apresentado informações quando solicitadas; 2) o desempenho financeiro da indústria nacional não se deteriorou entre P1 e P2, segundo entendimento da autoridade investigadora; 3) o preço da indústria doméstica em P1 é maior que o preço em P2 e P3; 4) o custo da indústria doméstica caiu acentuadamente de P1 para P2 e P3; e 5) a margem de subotação da China calculada com base nos dados apresentados no parecer preliminar.

Solicitemos a revisão e correção, se fosse o caso, do cálculo da margem de subotação das empresas chinesas, visto que a autoridade investigadora tinha mais informações das variáveis utilizadas (preço de exportação médio por CODIP, frete marítimo e seguro internacional); e correções necessárias do preço sugerido no compromisso de preço.

Comentaram haver uma investigação de medidas compensatórias acontecendo paralela à investigação antidumping para o mesmo produto e mesmo período. Dessa forma, propuseram que o compromisso de preço satisfizesse ambas investigações. Nesse contexto, citaram disposições (artigo 55) do Decreto nº 8.058, de 2013, e disposições (artigos 45 e 55) do Decreto nº 1.751, de 1995, que subsidiariam seus argumentos para elaboração da proposta de compromisso de preço.

Segundo as empresas chinesas, reajustando o preço de exportação (para o compromisso de preço) ao preço da indústria doméstica em P1 seria suficiente para evitar um preço prejudicial. Considerando que o preço sugerido era maior do que em P2 e P3, e que o custo da indústria doméstica atingiria seu nível mais baixo em P3 (redução de 40% em relação à P1), o ajuste de preço proposto proporcionaria à indústria doméstica segurança para manter seu preço em patamar estável e rentável.

Citaram ainda não ser verdade que a China possuía excesso de capacidade do produto similar, o que tornaria esse país um definidor do preço global. Mesmo assim, a aceitação do compromisso de preço seria uma solução para evitar esse excesso de capacidade, visto que o mercado privado estaria protegido do preço do mercado chinês, além de compensar os efeitos dos subsídios mencionados pelos petionários e pela autoridade investigadora.

De forma a evitar qualquer efeito decorrente do suposto poder chinês para influenciar o preço, sugeriram revisá-lo anualmente pelo índice de inflação comumente utilizado nas investigações.

Citaram exemplo de compromisso de preço apresentado por exportadores chineses perante outra autoridade investigadora que foi aceito em situação similar (investigação antidumping combinada com investigação de medidas compensatórias), referente aos processos envolvendo módulos fotovoltaicos de silício cristalino (2013).

Diante do exposto, as empresas chinesas propuseram compromisso de preço igual ou superior a **US\$ 430,23/t FOB** (equivalente a **US\$ 468,76/t CIF**) e solicitaram a avaliação desse acordo. Apresentaram a solicitação desse compromisso de preço individualizada por empresa.

Por meio do Ofício nº 1.334/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de maio de 2017, os produtores/exportadores chineses foram informados sobre a não aceitação do compromisso de preço, uma vez que o preço proposto seria incapaz de eliminar o dano à indústria doméstica, sendo inclusive inferior aos preços de importações da China observados no período de análise de dano.

Mediante o ofício supracitado, lembrou-se que, nos termos do § 11 do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013, a decisão de recusa deveria levar em consideração, entre outros motivos, o grau de homogeneidade do produto e a existência de relacionamento entre as partes interessadas. Como o produto investigado é composto por uma multiplicidade de tipos e sujeitos a inúmeras normas técnicas, gerando grande amplitude de preços entre os diferentes tipos, a proposta não garantiria a neutralização do dano à indústria doméstica.

Ademais, dentre as proponentes há dois grupos econômicos com diversas partes relacionadas atuando na fabricação e exportação do produto em questão, o que tornaria o cumprimento e o monitoramento de eventual compromisso mais difíceis.

Ressaltou-se, de igual maneira, que a proposta iria de encontro ao estabelecido na Portaria SECEX nº 36, de 18 de setembro de 2013, a qual, em seu inciso VII do art. 6º, estabelece que a proposta deverá ter preço de exportação CIF ou equivalente. No caso em tela, isso se tornaria ainda mais relevante, uma vez que se verificou, ao longo do período de investigação, a ocorrência de exportações para o Brasil do produto investigado de algumas das empresas chinesas proponentes do compromisso de preços por meio de **trading companies** não relacionadas. Nesse sentido, como as proponentes não teriam como garantir as condições e termos estabelecidos por **trading companies** não relacionadas em suas vendas do produto investigado ao Brasil, o compromisso de preços oferecido não esclarecia de que forma se garantiria que os preços internalizados no Brasil seriam aqueles previstos no próprio compromisso.

Por fim, as disposições legais preveem que as medidas compensatórias na forma de compromisso podem ser oferecidas tanto pelo governo do país exportador como pelos exportadores. No primeiro caso, objetiva-se a eliminação ou a redução dos subsídios, ou ainda a adoção de medidas relativas a seus efeitos. No segundo caso, o compromisso de revisão de preços assumido pelo exportador deve ser satisfatório para convencer as autoridades brasileiras de que o efeito prejudicial decorrente do subsídio será eliminado. Obviamente, tais possibilidades decorrem da própria natureza da prática desleal de comércio objeto da regulamentação de medidas compensatórias, dado que a concessão de subsídios necessariamente envolve, direta ou indiretamente, a esfera governamental, diferentemente do dumping, prática que está mais associada à esfera privada.

Dessa forma, ainda que não tivesse sido até aquele momento emitida determinação preliminar positiva acerca da existência de concessão de subsídios acionáveis e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, à luz das disposições multilaterais e pátrias que versam sobre os requisitos e as finalidades das medidas compensatórias, concluiu-se que a proposta de equalização dos preços do produto objeto de investigação aos preços da indústria doméstica, objeto dos compromissos de preço em tela, não seria suficiente para neutralizar os efeitos danosos da prática de subsídios.

No dia 19 de junho de 2017, diante da negativa, os produtores/exportadores Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Bengang Steel Plates Co., Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co., Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd., protocolaram manifestação em resposta ao Ofício nº 1.334/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 30 de maio de 2017.

As empresas lembraram que o objetivo do compromisso de preços seria a eliminação do dano sofrido pela indústria doméstica por meio da adoção voluntária de preço de exportação, seja por meio de "preço de não dano", seja pela cessação das exportações a preços de dumping. As proponentes citaram o Artigo 8.1 do ADA e o § 5º e o **caput** do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013, sobre disposições referentes ao compromisso de preços.

A oferta inicial foi feita com base no preço da indústria doméstica em P1, valor mais alto da série, segundo os manifestantes. Os proponentes ainda lembraram que o custo da indústria doméstica teve redução de 12% de P1 a P3.

Segundo produtores/exportadores chineses, a recusa da autoridade investigadora presente no Ofício nº 1.334, de 2017, não teria sido devidamente fundamentada, já que a autoridade investigadora teria tido como base apenas os preços das importações totais de origem chinesa durante o período, sendo que esses preços não necessariamente fazem referência à eliminação do dumping ou do dano. A autoridade investigadora apenas teria mencionado que a proposta feita não garantiria um esperado aumento de preços, não indicando qual seria o preço de não dano. Os proponentes ainda destacaram que o aumento de preço ao amparo do compromisso não poderia exceder a margem de dumping, nos termos do § 4º do art. 67 do Regulamento Brasileiro e do Artigo 8.1 do ADA.

Os produtores/exportadores chineses também questionaram o fato da autoridade investigadora ter tido como base os preços das importações originárias da China para o Brasil e não os valores individualizados por empresa. Por exemplo, os preços das importações originárias da China não poderiam ser utilizados para o Grupo Bengang e para a empresa Maanshan, já que são superiores, em todo os períodos, ao valor normal calculado preliminarmente para essas empresas. Logo, esse preço de referência violaria o § 4º do art. 67 do Regulamento Brasileiro, pois excederia as margens individuais de dumping calculadas preliminarmente.

Diante da falta da divulgação do preço de não dano, os proponentes defenderam que houve falha de fundamentação no ofício enviado, comprometendo o direito de defesa dos produtores/exportadores chineses. Dessa forma, os manifestantes solicitaram que fossem divulgados os preços de não-dano calculados por empresa. Enquanto aguardavam tal divulgação, os proponentes ofereceram novo

compromisso de preços: **US\$ 460,00/t FOB** ou **US\$ 498,53/t CIF**. O valor a título de frete internacional e seguro foi calculado a partir dos dados disponíveis nos autos, em que o preço CIF do produto originário da China alcançou **US\$560,70/t** e o respectivo preço FOB, **US\$ 522,17/t**.

No que diz respeito ao número de ofertas de compromisso de preços, os proponentes ofereceram três compromissos com o mesmo valor de não dano, o que, a seu ver, não deveria ser considerado volume expressivo de ofertas.

No tocante ao envolvimento de partes não relacionadas aos produtores/exportadores chineses no processo de exportação para o Brasil, os proponentes ofereceram compromisso em base CIF e autorizavam a denúncia unilateralmente o compromisso caso esta base fosse violada. Ademais, cada proponente comprometer-se-ia a fornecer documentação necessária para a verificação do cumprimento do compromisso de preços.

Com relação à homogeneidade, os manifestantes defenderam que o conceito é amplo, mas equivalente ao conceito de similaridade e **like product**. Além disso, lembraram que a autoridade investigadora não aceitava compromissos de preços ou direitos antidumping diferenciados por tipos de produto.

Os manifestantes ainda destacaram que a autoridade investigadora considerara, em seus dois pareceres publicados, ser o produto homogêneo. A homogeneidade seria inclusive defendida pelas petionárias, segundo manifestações juntadas aos autos. Desse modo, de acordo com os proponentes, caso houvesse alteração na compreensão da homogeneidade, também deveria haver alteração na avaliação da similaridade, o que poderia acarretar até mesmo exclusão de certos tipos de produto. Ainda foi lembrado que já foram aceitos compromissos de preços para produtos que, em tese, não seriam homogêneos, como objetos de louça e de vidro. Além disso, os produtores/chineses sublinharam que o compromisso oferecido se baseava no preço da indústria doméstica, levando em consideração o **mix** de produtos comercializados.

Os proponentes indicaram acreditar que o compromisso oferecido não seria nem ineficaz nem impraticável, ao contrário do que foi afirmado no ofício enviado.

Em referência à investigação de subsídios, os manifestantes afirmaram que o compromisso de preços ofertado não teria por objetivo abranger essa investigação, embora o intuito do compromisso fosse ofertar preço que não causasse dano à indústria doméstica, fato comum às duas investigações. Mesmo assim, os proponentes resguardariam o direito de oferecer eventual compromisso de preços, em momento oportuno, que também englobaria a investigação de subsídios.

Outro ponto rebatido pelos produtores/exportadores dizia respeito ao argumento da autoridade investigadora, com relação à não aceitação de proposta de compromisso de preços por razões de política geral, nos termos do Artigo 18.3 do Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias da OMC. De acordo com os proponentes, as normativas brasileiras sobre antidumping e subsídios restringiram a recusa da autoridade brasileira a ofertas de compromisso de preços consideradas ineficazes ou impraticáveis. Assim, não haveria respaldo no Regulamento Brasileiro para recusar proposta por razões de política geral.

Por meio do ofício nº 2.104/CGMC/DECOM/SECEX, de 7 de julho de 2017, foram apresentados elementos reiterando a negativa de aceitação. O preço ofertado, de **US\$ 498,53/t**, não teria o condão de neutralizar o dano sofrido pela indústria doméstica, tendo em conta que se mostrou inferior aos preços de exportação das empresas chinesas acrescidas da subcotação em relação ao preço da indústria doméstica ou da margem de dumping. Além disso, reiterou-se que a participação de dois grupos econômicos no compromisso, com diversas partes relacionadas atuando na fabricação e exportação do produto em questão, tornaria o cumprimento e o monitoramento de eventual compromisso mais difíceis.

Quanto à oferta de denúncia unilateral por parte da autoridade investigadora e também fornecimento de documentação pertinente para comprovação da origem do produto exportado, foi explicado que o proposto não inovava, não tornava o compromisso praticável e nem garantia seu cumprimento, uma vez que tais requisitos já se encontravam normatizados no Decreto nº 8.058, de 2013, em seus arts. 69, 70 e 71. Além disso, os proponentes não teriam como assumir responsabilidades em nome de partes não relacionadas nas exportações do produto objeto para o Brasil, tampouco poderiam comprometer-se a aceitar em nome de terceiros partes a realização de verificações **in loco**.

Relativamente ao grau de homogeneidade, o produto objeto de investigação engloba significativa variação de tipos de produtos que estão sujeitos a inúmeras normas técnicas. Não à toa são classificados em diversos subitens da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Por consequência, a relevante amplitude de preços entre os diferentes tipos impediria a eficácia do compromisso de preços proposto.

Outrossim, a homogeneidade aludida pelos proponentes do compromisso de preços faz referência unicamente à avaliação do critério de similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil, nos termos do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013. Conforme esse artigo, 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. O entendimento expressado no item 2.4 da Nota Técnica nº 18, de 2017, indicou que produto objeto da investigação e o produto similar fabricado no Brasil concorrem no mesmo mercado primordialmente quanto ao preço, apresentando alto grau de substitutibilidade por se tratarem de produtos homogêneos cujas especificações técnicas primam por padrões internacionais.

Nesse contexto, constata-se que o mercado de laminados a quente é caracterizado pela existência de inúmeras normas técnicas emitidas por várias entidades normatizadoras, utilizadas pelos usuários para garantir o atendimento dos requisitos do laminado a quente aos usos e aplicações pretendidos. Assim, determinado tipo de aço terá características muito próximas caso esteja coberto por certa norma técnica, seja esse aço de origem nacional ou estrangeira. Nesse sentido, foi expressa a indicação de homogeneidade para fins de similaridade, que, todavia, não pode ser entendida extensivamente e fora desse contexto. Admitir o mesmo entendimento de homogeneidade para fins de compromisso de preços, tal como querem os produtores/exportadores chineses, tornaria inócua qualquer tentativa de neutralização do dano da indústria doméstica por meio de um único preço, diante da amplitude de preços e tipos que englobam o produto objeto da investigação, conforme entendimento já expressado.

Em relação aos efeitos do compromisso proposto sobre a investigação paralela de subsídios acionáveis, reiteraram-se as considerações apresentadas no Ofício nº 1.334/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 2017, segundo o qual a proposta de equalização dos preços do produto objeto de investigação aos preços da indústria doméstica não seria suficiente para neutralizar os efeitos danosos da prática de subsídios, independentemente de as empresas chinesas pretendem, nesta nova proposta, desvincular o compromisso ora analisado de eventual remédio a ser aplicado em decorrência da outra investigação.

Em referência ao argumento de que a autoridade investigadora brasileira não poderia recusar proposta de compromisso de preço por razões de política geral, cabe sublinhar que tanto o Acordo Antidumping quanto o Acordo Sobre Subsídios e Medidas Compensatórias, internalizados no ordenamento jurídico pátrio, têm status de Lei no país. Conforme já reconhecido pelos proponentes, esses acordos preveem que, além da recusa de oferta de compromisso consideradas ineficazes ou impraticáveis, a autoridade investigadora pode recusar por outras razões, incluindo política geral. Cabe lembrar que os Decretos nº 8.058, de 2013, e nº 1.751, de 1995, tem por condão regulamentar os procedimentos administrativos relativos às normativas multilaterais em âmbito nacional, não revogando as disposições daqueles acordos, o que seria, inclusive, contrário ao princípio da hierarquia das normas. Em suma, não se pode, como querem as empresas, considerar como silêncio eloquente o fato de o Decreto nº 8058, de 2013, não mencionar explicitamente as razões de política geral, sendo óbvio que tal ausência não elide a previsão constante do Acordo.

Ademais, o art. 67 do Regulamento Brasileiro prevê que a investigação **podará** ser suspensa sem aplicação de direitos definitivos para os produtores ou exportadores. Nesse sentido, é mister enfatizar que há ampla discricionariedade para a autoridade investigadora aceitar ou não propostas de compromisso de preço, conforme jurisprudência da Organização Mundial do Comércio, ainda que elas cumpram os requisitos de eficácia, o que não é o caso da presente proposta.

Pelo exposto, manteve-se a decisão exarada no Ofício nº 1.334/2017/C/GMC/DECOM/SECEX, de 30 de maio de 2017, que indeferiu, nos termos do § 10 do art. 67 do Decreto nº 8.058, de 2013, o pedido de compromisso de preços feito no dia 19 de junho de 2017, por considerá-lo ineficaz e impraticável.

1.11.1 Das manifestações acerca do compromisso de preços antes da divulgação dos fatos essenciais

Em 17 de maio de 2017, a AMB, CSN e Gerdau, peticionárias desta investigação protocolaram manifestação com relação aos dados e informações presentes nos autos do processo.

No que concerne à proposta de compromisso de preços, as peticionárias alegaram que esta não poderia ser aceita pelo fato de haver problemas tanto na forma quanto no conteúdo, não neutralizando o dumping e dano que seria causado pelas importações da origem investigada. As manifestantes ressaltaram que as empresas chinesas não cooperaram com a investigação, e, por isso, deveria ser usada a melhor informação disponível, o que impossibilitaria a aceitação do compromisso de preços. Além disso, o preço de exportação sugerido pelos produtores/exportadores não retiraria o efeito do dumping das importações do produto objeto e, portanto, não neutralizaria o dano à indústria doméstica. Ademais, considerando que há em curso investigação de subsídios contra o mesmo produto investigado originário da China, ainda não seria possível calcular o montante de subsídios concedido ao produto investigado. Outro ponto contestado pelas peticionárias foi o pedido de aproveitamento do compromisso de preços, tanto para a investigação antidumping quanto para a de subsídios, feito pelos produtores/exportadores chineses. Segundo a AMB, CSN e Gerdau, os processos seriam diferentes e não haveria previsão para tanto nas normas jurídicas brasileiras.

1.11.2 Das manifestações acerca do compromisso de preços após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias protocolaram manifestação sobre compromisso de preços, em que defendiam que este deveria ser rejeitado, pois não neutralizaria o dano à indústria doméstica. De acordo com as manifestantes, o novo compromisso ofertado apenas alterou o preço de exportação, mantendo a proposta ineficaz e impraticável, devido, entre outras questões, ao relacionamento e à associação entre partes interessadas, homogeneidade do produto e partes não relacionadas.

1.11.3 Dos comentários acerca das manifestações

No que diz respeito ao compromisso de preços, cabe destacar que este foi analisado, tendo sido respondidas e indeferidas as propostas, conforme exposto anteriormente, por meio dos Ofícios nº 1.334/C/GMC/DECOM/SECEX, de 30 de maio de 2017, e nº 2.104/C/GMC/DECOM/SECEX, de 7 de julho de 2017.

1.12 Da prorrogação da investigação

Em 14 de março de 2017, notificaram-se todas as partes interessadas conhecidas de que, nos termos da Circular SECEX nº 16, de 10 de março de 2017, publicada no D.O.U. de 13 de março de 2017, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação foi prorrogado por até oito meses, consoante o art. 72 do Decreto nº 8.058, de 2013. Nessa mesma circular, foram tornados públicos os novos prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do mesmo Decreto.

1.13 Do encerramento da fase de instrução

Encerrou-se, no dia 10 de julho de 2017, o prazo de instrução da investigação em epígrafe, de acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013. Naquela data, completaram-se os 20 dias após a divulgação dos fatos essenciais sob julgamento, consubstanciados na Nota Técnica DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017, previstos no **caput** do referido artigo, para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais.

No prazo regulamentar, as partes interessadas Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd., ASBRASIL S.A., Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Hesteel Company Limited, WEG Equipamentos Elétricos S.A., Bengang Steel Plates/Benxi Iron and Steel, Maanshan Iron & Steel Ltd., Whirlpool S.A., Jsc Severstal, o Governo da Rússia e as peticionárias se manifestaram sobre a referida nota técnica. Os comentários dessas partes interessadas acerca dos fatos essenciais sob julgamento constam deste documento, de acordo com cada tema abordado.

Deve-se ressaltar que, no decorrer da investigação, as partes interessadas tiveram acesso a todas as informações não confidenciais constantes do processo, por meio do SDD, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

2. DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

2.1 Do produto objeto da investigação

O produto objeto da investigação consiste em laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, comumente classificados nos códigos 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL NCM, exportados da China e da Rússia para o Brasil.

Registre-se que os produtos laminados planos a seguir estão excluídos do escopo do produto objeto da investigação:

a) Os produtos em chapas (não enrolados), de largura igual ou superior a 600mm e espessura igual ou superior a 4,75mm (comumente classificados nos códigos 7208.51.00 e 7208.52.00 da NCM);

b) As ligas de aço contendo, em peso, 1,2% ou menos de carbono e 10,5% ou mais de cromo, com ou sem outros elementos (comumente denominados aços inoxidáveis, e geralmente classificados na posição 7219 da NCM e seus subitens);

c) Os aços ao silício, denominados "magnéticos", sendo estes os aços, comumente classificados na subposição 7225.1 da NCM e seus subitens, contendo, em peso, 0,6% no mínimo e 6% no máximo de silício e 0,08% no máximo de carbono e podendo conter, em peso, 1% ou menos de alumínio, com exclusão de qualquer outro elemento em proporção tal que lhes confira as características de outras ligas de aços; e

d) Os aços-ferroliga, comumente classificados no código 7225.40.10 da NCM, e os aços de corte rápido, sendo estes os aços contendo, com ou sem outros elementos, pelo menos dois dos três elementos seguintes: molibdênio, tungstênio e vanádio, com um teor total, em peso, igual ou superior a 7% para o conjunto destes elementos, e contendo 0,6% ou mais de carbono, e de 3% a 6% de cromo, geralmente classificados no código 7225.40.20 da NCM.

As principais características dos produtos laminados planos a quente são provenientes da composição e do processamento do aço.

O aço pode ser definido como uma liga de ferro com até 1,8% de carbono, contendo ainda alguns outros elementos residuais, tais como enxofre, fósforo, silício e manganês, provenientes do processo de produção. Podem ainda ser adicionados outros elementos de liga, tais como níquel, boro, cromo, nióbio, vanádio, titânio, molibdênio e manganês, os quais são comumente utilizados para adequar as propriedades mecânicas do produto às necessidades de determinadas aplicações específicas, como, por exemplo, aplicações estruturais, vasos de pressão, tubos para gasodutos e oleodutos e produtos para prospeção de petróleo, bem como produtos para a indústria automotiva.

Além das medidas dimensionais, são igualmente importantes as propriedades mecânicas do produto objeto da investigação. Estas são definidas pela composição química do aço, modificada através da adição de elementos de liga e por alguns fatores vinculados ao seu processamento no laminador.

Diz-se que um aço é ligado quando contém, em peso, um ou mais dos elementos a seguir discriminados nas proporções indicadas: teor de alumínio igual ou superior a 0,3%; teor de boro igual ou superior a 0,0008%; teor de cromo igual ou superior a 0,3%; teor de cobalto igual ou superior a 0,3%; teor de cobre igual ou superior a 0,4%; - teor de chumbo igual ou superior a 0,4%; teor de manganês igual ou superior a 1,65%; - teor de molibdênio igual ou superior a 0,08%; teor de níquel igual ou superior a 0,3%; - teor de nióbio igual ou superior a 0,06%; teor de silício igual ou superior a 0,6%; teor de titânio igual ou superior a 0,05%; teor de tungstênio igual ou superior a 0,3%; teor de vanádio igual ou superior a 0,1%; teor de zircônio igual ou superior a 0,05%; ou teor igual ou superior a 0,1% de outros elementos (exceto enxofre, fósforo, carbono e nitrogênio [azoto]), individualmente considerados.

As principais características mecânicas dos aços são o limite de elasticidade (ou de escoamento), o limite de resistência (ou de ruptura) e o alongamento, definidos por meio de um ensaio de tração padronizado, no qual um corpo de prova do produto é submetido a um esforço de tração até a sua ruptura.

Os produtos laminados planos a quente são usualmente fabricados em todo o mundo com observação de normas técnicas internacionais, processos determinados e dimensões, materiais e características padronizadas. Tais normas técnicas baseiam-se nas características acima mencionadas para definir os tipos de aço que atendam aos padrões exigidos para cada aplicação. Em alguns casos, esses limites podem ser definidos por um intervalo contendo os mínimos e os máximos de uma ou mais características.

Os limites de elasticidade constantes das descrições de alguns subitens da NCM não são especificados por todas as normas técnicas, nem a totalidade das características de resistência mecânica, restritas aos limites de resistência (ou de ruptura) ou ainda apenas às composições químicas. Os produtos laminados planos a quente designar-se-iam como "Outros" dentre os subitens pertinentes da NCM nas hipóteses de dissonância com os parâmetros especificados na NCM ou ausência das correspondentes informações detalhadas.

Acerca do processo produtivo, cabe enfatizar que os produtos laminados planos a quente são resultado do processamento de várias matérias-primas, em especial o minério de ferro e o carvão. Na siderurgia, pode-se utilizar carvão mineral ou vegetal.

O carvão exerce duplo papel na fabricação do aço. Como combustível, permite que se alcancem elevadas temperaturas (cerca de 1.500° Celsius), necessárias para a fusão do minério. Como reductor, associa-se ao oxigênio, que se desprende do minério com a alta temperatura, deixando livre o ferro. O processo de redução do oxigênio do ferro para ligação com o carbono ocorre dentro de um alto-forno. No processo de redução, o ferro se liquefaz e passa a se chamar de ferro-gusa.

A etapa seguinte do processo é o refino, na qual o ferro-gusa é levado para a aciaria, ainda em estado líquido, para ser transformado em aço, mediante queima de impurezas e adições. O refino do aço se faz em fornos a oxigênio ou elétricos.

A terceira etapa é a de laminação: o aço, em processo de solidificação, é deformado mecanicamente e transformado em produtos siderúrgicos, no caso, os produtos laminados planos a quente.

O processo de fabricação dos produtos laminados planos a quente pode ser sintetizado conforme a seguinte sequência: Preparação da carga: grande parte do minério de ferro é aglomerada utilizando-se casca e finos de coque. O produto resultante é denominado sinter. O carvão é processado na coquearia e transforma-se em coque; Redução: as matérias-primas já preparadas são carregadas no alto-forno. O oxigênio aquecido a uma temperatura de 1.000° C é soprado pela parte de baixo do alto-forno. O carvão, em contato com o oxigênio, produz calor que funde a carga metálica e dá início ao processo de redução do minério de ferro em um metal líquido, o ferro-gusa (liga de ferro e carbono com elevado teor de carbono); Refino: aciarias a oxigênio ou elétricas são utilizadas para transformar o ferro-gusa líquido ou sólido e a sucata de ferro e aço em aço líquido. Nesta etapa, parte do carbono contido no ferro-gusa é removido juntamente com impurezas. A maior parte do aço líquido é solidificada em equipamentos de lingotamento contínuo para produzir semiacabados. A partir dos semiacabados (placas) são produzidos os produtos laminados planos a quente; e Laminação: os semiacabados (placas) são processados em laminadores e transformados em uma grande variedade de produtos siderúrgicos.

Ressalta-se que sucatas e escória de aciaria e alto-forno podem ser descartadas, vendidas ou reintroduzidas no processo produtivo.

O produto objeto da investigação pode atender diversas normas técnicas de fabricação, as quais, embora não sirvam para defini-lo, são úteis para a indicação dos requisitos de composição química, propriedades mecânicas, dimensões e tolerâncias aceitáveis. Entre as principais entidades normalizadoras, podem ser citadas: API American Petroleum Institute; ASTM American Society for Testing and Materials; AS Australian Standards; BS British Standard; DIN Deutsches Institut für

Normung ; EN Euronorm; JIS Japanese Industrial Standards; SAE Society of Automotive Engineers; e SEW Material Specification by Organization of the German Iron and Steel Industry.

Com relação aos canais de distribuição, os exportadores utilizam distribuidores independentes, **trading companies** e também vendem para clientes finais.

d)2 Do produto fabricado no Brasil

No Brasil, são fabricados produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, com características e processos produtivos semelhantes aos descritos no item 2.1. Os produtos laminados planos a quente fabricados no Brasil possuem as mesmas características e aplicações daqueles importados das origens investigadas e podem ser fornecidos de acordo com diferentes especificações, definidas em razão de seu emprego.

No Brasil, não há normas ou regulamentos técnicos compulsórios para os produtos laminados planos a quente, porém o cumprimento de determinadas normas é usualmente exigido pelos clientes por certificar que o produto solicitado atenderá à aplicação a que se destina. Apesar disso, tais normas ou regulamentos técnicos não são base para definição dos produtos laminados planos a quente de que trata o presente processo, quer sejam fabricados no Brasil ou no exterior.

Assim, a composição química do aço varia de acordo com a norma especificada, que pode ser nacional (NBR) ou internacional (ASTM, DIN, JIS, SAE, etc.), e guarda relação com as propriedades químicas e mecânicas desejadas pelo cliente. As próprias normas determinam as variações admitidas em relação às características especificadas.

O produto similar é largamente empregado em construção civil e mecânica, relaminação, autopeças, indústrias de móveis, implementos agrícolas, aparelhos eletrodomésticos, peças com leve conformação ou dobramento, pontes, torres de linhas de transmissão, caçambas, estruturas de máquinas, estruturas metálicas de edificações, longarinas, travessas de chassis, rodas automotivas, corpo e tampa de compressores, peças de automóveis, filtros de óleo, botijões/cilindros de gases liquefeitos de petróleo (GLP) e cilindros de ar comprimido de compressores pneumáticos, contêineres, vagões ferroviários, estruturas de barcas e navios de pequeno e grande porte, eletrodutos, tubos estruturais, tubos, oleodutos, gasodutos e minerodutos, entre outras aplicações.

Quanto aos canais de distribuição, utilizam-se distribuidores próprios ou independentes, além de venda direta para clientes finais.

d)3 Da classificação e do tratamento tarifário

Os produtos laminados planos a quente são comumente classificados nos códigos 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da NCM e sujeitaram-se às alíquotas do imposto de importação relacionadas no quadro a seguir durante o período de investigação (janeiro de 2013 a dezembro de 2015), excetuando aqueles classificados nos códigos 7208.38.90, 7208.39.10 e 7208.39.90 da NCM, cujas alíquotas ad valorem incidentes foram elevadas temporariamente para 25% até o dia 30 de setembro de 2013.

Acrescenta-se ainda que o Brasil celebrou os seguintes acordos preferenciais ou de complementação econômica que abrangem as classificações tarifárias em que os produtos laminados planos a quente são comumente qualificados: ACE 18 - Mercosul, ACE 35 - Chile, ACE 36 Bolívia e ACE 58 - Peru, todos concedendo preferência tarifária de 100% nas importações brasileiras do produto similar. Além desses, o ACE 59 - Colômbia/Ecuador/Venezuela, o ACE 69 - Venezuela, o ATPR04 (Brasil-Cuba e Brasil-México) e o Acordo de Livre Comércio Mercosul - Israel.

d)4 Da similaridade

O § 1º do art. 9º do Decreto n.º 8.058, de 2013, estabelece lista de critérios objetivos que deve ser considerada na avaliação da similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto fabricado no Brasil. O § 2º do mesmo artigo estabelece que tais critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Dessa forma, conforme informações obtidas na petição, verificadas **in loco** na indústria doméstica, e nas respostas aos questionários dos produtores/exportadores e importadores o produto objeto da investigação e o produto similar fabricado no Brasil: (i) são produzidos a partir da mesma matéria-prima principal, qual seja, o minério de ferro e o carvão, além de alguns outros elementos residuais, tais como enxofre, fósforo, silício e manganês; (ii) apresentam composição química similar, dependente da liga ou norma técnica aplicável ao processo de produção. Dessa forma, os produtos apresentariam composição química variável entre os limites estabelecidos na respectiva norma técnica; (iii) exibem as mesmas características físicas, com largura igual ou superior a 600 mm, em chapas de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas de qualquer espessura; (iv) possuem propriedades mecânicas similares quanto à elasticidade, à resistência e ao alongamento, de acordo com a aplicação específica correspondente; e (v) passam por etapas de redução, refino e laminação durante o processo de produção, o qual garante a padronização de dimensões, materiais e características, conforme a norma técnica aplicável; (vi) prestam-se aos mesmos usos e aplicações, especialmente no setor automobilístico e de autopeças, na construção civil, em máquinas, equipamentos e utilidades domésticas; (vii) concorrem no mesmo mercado primordialmente quanto ao preço, apresentando alto grau de substitutibilidade por se tratarem de produtos homogêneos cujas especificações técnicas primam por padrões internacionais; e (viii) são comercializados por meio de venda direta para clientes finais e ainda pelo intermédio de distribuidores próprios ou independentes.

d)5 Das manifestações acerca do produto

d)5.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

Em manifestação apresentada no dia 19 de setembro de 2016, o governo russo questionou o CODIP definido, pois este não seria suficiente para a justa comparação dos produtos exportados da Rússia. Segundo o manifestante, a empresa russa teria exportado apenas 9 das 19 NCMs envolvidas na investigação. Os produtos exportados para o Brasil classificaram-se em NCMs que exibem preços médios muito inferiores ao restante, prejudicando a justa comparação.

A empresa Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd. ("CITIC") protocolou, no dia 2 de fevereiro de 2017, manifestação referente à exclusão do escopo da presente investigação de produtos de largura igual ou superior a 2.200 mm ("aços largos"), em virtude da inexistência de produção nacional de produtos com essa característica.

De acordo com a empresa, segundo os artigos 9 e 10 do Regulamento Brasileiro, investigação antidumping não poderia recair sobre produtos sem similar nacional. Fatores como processo produtivo, normas e especificações técnicas, uso e aplicações e grau de substitutibilidade deveriam ser obrigatoriamente analisados para se determinar a semelhança entre produtos.

Segundo a CITIC, a produção de laminados a quente da indústria nacional estaria limitada a larguras igual ou inferior a 2.050 mm. Tal informação poderia ser confirmada pelos catálogos de produtos das peticionárias, publicamente divulgados.

Além disso, de acordo com a manifestante, a possibilidade de adaptação ou conversão das plantas para a produção de aços mais largos no Brasil demandaria investimento superior a US\$250 milhões, com prazo de implementação de no mínimo dois anos.

Outro argumento trazido pela manifestante fazia referência à aplicação dos aços largos. De acordo com a CITIC, tais aços teriam aplicações específicas, como em usinas eólicas, cascos de navios e dutovias. A manifestante alegou que o uso de aços de menor largura aumentaria significativamente a superfície soldada do material, que, segundo informado, elevaria, de forma expressiva, os custos de determinado projeto, podendo inclusive inviabilizá-lo economicamente.

Por fim, a classificação tarifária para esse tipo de aço, segregada dos demais produtos, reforçaria a especificidade desse aço.

Dessa maneira, a manifestante pediu a exclusão de produtos planos laminados a quente, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 2.200 mm ("aços largos") do objeto da presente investigação.

No dia 25 de abril de 2017, a CITIC protocolou nova manifestação reiterando o pedido de exclusão do escopo da presente investigação dos aços largos, em virtude da inexistência de produção nacional de produtos com essa característica.

A empresa apresentou parecer técnico elaborado por engenheiro metalúrgico em relação às características e aplicações de produtos laminados a quente, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 2.200 mm na indústria naval brasileira.

Foram apresentadas informações relacionadas à indústria naval brasileira: evolução e concentração no Brasil, capacidade instalada, volume de empregos, previsão de novos estaleiros, produção de embarcações no Brasil, participação na oferta mundial da indústria naval e perfil da indústria doméstica naval.

Reassaltaram-se fatores estratégicos para a competitividade global nesse setor: preço do aço (que representaria cerca de 20% a 30% dos custos totais de construção de navios, considerado um dos elementos de maior custo na construção naval), custo da mão de obra (que representaria de 15% a 20% dos custos totais de construção de navios, e variaria em função da posição na curva de aprendizado e nível tecnológico dos estaleiros), competência em gestão e montagem (que seria um importante fator para obter ganhos de produtividade e redução de custos gerais) e disponibilidade de navepeças (que representaria de 30% a 50% dos custos totais de construção de navios e ainda seria incipiente no Brasil).

No parecer, foi mencionado que a soldagem seria a operação mais crítica na construção naval. Apesar do conhecimento acumulado e da confiabilidade dos processos atuais, alguns pontos críticos relacionados com a soldagem poderiam ser citados, como: distorção (poderia causar problemas relacionados à resistência e sanidade da embarcação e em relação à aparência após acabamento), defeitos no cordão de solda (classificados como planares, volumétricos ou de forma), inspeção da região afetada pela solda (que deveria ser realizada em 100% das soldas), qualificação do soldador, e produtividade da soldagem (considerado um fator determinante na produtividade total de um estaleiro).

Dessa forma, a empresa destacou que a utilização de placas com maior largura seria uma necessidade da indústria naval brasileira, pois reduziria a quantidade de solda. Atualmente, a disponibilidade de placas grossas no mercado nacional não atenderia a essa necessidade. O uso de placas nacionais geraria uma quantidade de solda excessiva, deixando as peças mais vulneráveis a falhas, além de acarretar aumento do tempo necessário de soldagem.

Em um mercado competitivo, como no mercado nacional de construção naval, a melhor e mais rápida alternativa para um aumento de produtividade e garantia de qualidade no sentido amplo seria o aumento da largura das placas grossas de aço utilizadas na manufatura de cascos e conveses. Deste modo, segundo a empresa, a utilização de placas de 2,2m a 2,4m seria a melhor e mais rápida alternativa para garantir a sobrevivência para um estaleiro no Brasil, pois haveria uma redução significativa de custos e aumento da qualidade do produto entregue ao cliente.

Em 26 de abril de 2017, as peticionárias apresentaram manifestação questionando os argumentos do exportador/produzidor chinês Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd. ("CITIC") no que diz respeito à exclusão, do escopo da investigação, de produtos laminados a quente de largura igual ou superior a 2.200 mm ("aços largos"). Para a produtora chinesa, a exclusão justificaria-se pela inexistência de produção nacional de aços largos.

Segundo as peticionárias, haveria entendimento equivocado sobre o conceito de similaridade por parte da CITIC, pois a ausência de produção doméstica não descaracterizaria similaridade do produto nem justificaria sua exclusão do escopo. A ausência de produção de produtos com dimensões idênticas à citada pela CITIC não resultaria em falta de similaridade e também não seria razão para exclusão desse produto do escopo. Por similaridade, as manifestantes entendem ser os produtos iguais em todos os aspectos ou aqueles que apresentam características muito próxima ao do produto investigado.

Além disso, as peticionárias contestaram o argumento da CITIC sobre a classificação tarifária específica para produtos com espessura igual ou maior do que 2.050 mm, adotada pela União Europeia, o que provaria aparentemente a relevância de produtos com esse tamanho. As manifestantes lembraram, entretanto, que a classificação tarifária aludida pela CITIC faz referência a chapas grossas, produto fora do escopo da presente investigação. Ademais, foi dito que, tendo por base a classificação tarifária europeia para produtos que estariam entre os produtos investigados desta investigação, não haveria distinção tarifária para produtos com largura igual ou maior do que 2.050 mm.

No que diz respeito às aplicações dos aços largos, como em usinas eólicas, cascos de navios e dutovias, levantadas pela CITIC, as peticionárias argumentaram que normalmente são utilizados produtos de maior espessura, como chapas grossas, que não se encontram no escopo desta investigação. Além disso, as manifestantes alegaram que haveria a possibilidade de se usar produtos laminados a quente de larguras menores a 2.050 mm nos setores acima mencionados, entre outros.

As peticionárias reforçaram a similaridade entre o produto doméstico e o produto objeto da investigação nos termos do art. 9º do Regulamento Brasileiro, com base em fatores como matéria-prima, composição química, normas técnicas, etc. Segundo as manifestantes, a única característica que diferenciaria os aços largos do produto da indústria doméstica seria a largura do aço.

Foi igualmente questionado o argumento usado pela CITIC sobre os aços largos no que se refere às "especificidades no seu processo produtivo e equipamentos necessários à sua manufatura". Conforme apontado pelas peticionárias, não teriam sido apresentados elementos de prova que embasassem as colocações feitas.

No que concerne à substitutibilidade, as manifestantes disseram que a CITIC teria demonstrado a possibilidade de se substituir aços largos por aços de menor largura e contestaram a ausência de elementos probatórios que sustentem que o custo de soldagem de aços de larguras menores, com o fim de substituir aços largos, seria expressivo. Além disso, por meio do corte, aços largos poderiam substituir aços de menor largura. Devido a essa possibilidade de substituição, caso os aços largos fossem excluídos do escopo da investigação, a aplicação de medida antidumping sobre produtos laminados a quente poderia se tornar ineficaz.

Desse modo, as peticionárias defenderam a não exclusão dos aços largos do escopo da presente investigação e a não consideração do pedido da CITIC.

Em 18 de maio de 2017, o produtor/exportador chinês Jiangyin Xingcheng Special Steel Works ("CITIC") protocolou nova manifestação em que contestou os argumentos presentes na manifestação protocolada dia 26 de abril por parte das peticionárias sobre o escopo do produto objeto desta investigação.

Inicialmente, o produtor/exportador chinês ressaltou que as peticionárias não apresentaram evidências de que haveria produção nacional de aços largos. Logo, o produtor/exportador chinês reafirmou a ausência de produção nacional dos produtos laminados a quente de largura igual ou superior a 2.200 mm.

Com relação à aplicação dos aços largos, a CITIC novamente disse que são diferentes daqueles dos aços de menor largura e que as peticionárias não conseguiram comprovar o contrário. Ademais, segundo a manifestante, as peticionárias se valem de "jogo de palavras" para argumentar que aços largos poderiam ser substituídos em indústria naval, usinas eólicas, dutovias etc. por aços de menor largura pelo simples fato de que aços de menor largura são utilizados nesses setores.

A CITIC também contestou o argumento trazido pelas peticionárias de que, para algumas aplicações normalmente são utilizados aços com espessura que teoricamente estariam fora do escopo desta investigação. A CITIC, entretanto, lembrou que produtos laminados a quente em bobinas de qualquer espessura fazem parte do escopo da investigação.

Outro ponto levantado pela manifestante fazia referência ao argumento destacado pelas peticionárias sobre possível evasão do direito antidumping caso os aços largos fossem excluídos do escopo do produto. A CITIC sublinhou que o corte desse tipo de aço seria algo complexo. Haveria necessidade de maquinário especial para tanto. Ademais, haveria custo adicional referente ao aço perdido no processo de corte, bem como necessidade de obtenção de nova certificação do produto cortado. Todas essas questões não teriam sido abordadas pelas peticionárias, segundo o produtor/exportador chinês.

Desse modo, a CITIC reforçou o pedido de exclusão dos aços largos do escopo do produto objeto desta investigação.

d).5.2 Das manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias protocolaram manifestação referente aos dados constantes na Nota Técnica DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017. Com relação ao escopo do produto, questionaram o pedido da CITIC para excluir os "aços largos". Segundo as manifestantes, a CITIC não teria apresentado qualquer elemento de prova de que este produto não seria similar.

Na mesma data, a empresa Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd ("CITIC") solicitou novamente a exclusão de produtos laminados a quente de largura igual ou superior a 2.200 mm ("aços largos") do objeto da presente investigação, em razão da inexistência de produção nacional.

A fim de apresentar evidências adicionais a respeito da insubstituível dos aços largos, a CITIC fez menção ao parecer técnico elaborado por engenheiro metalúrgico, fornecido anteriormente à nota técnica, em relação às características e aplicações de aços largos na indústria naval brasileira.

A CITIC alegou ter demonstrado nos autos que não haveria viabilidade econômica para o processo de corte de aços largos em tiras de aço de menor largura, nem que aços estreitos poderiam ser rotineiramente soldados para serem substituídos viáveis de aços largos. Afiriu ser inconsistente o argumento apresentado pela indústria doméstica e adotado na nota técnica de que, por meio de adaptações com cortes, os aços largos poderiam substituir o aço estreito produzido no país. Alegou ainda que nenhuma evidência foi juntada aos autos para demonstrar a viabilidade dessa ação.

A CITIC argumentou que o procedimento de corte industrial de chapas e/ou bobinas de laminados a quente de larguras superiores a 2.200 mm seria um procedimento pouco trivial, exigindo material especializado usualmente detido por indústrias siderúrgicas. Alegou que seria necessário: adquirir bobina/chapa de laminado a quente de largura superior a 2.200 mm, pagando por tal produto em sua integralidade a despeito de planejar descartar boa parte dele; adquirir e amortizar o maquinário necessário para o corte, incluindo todo o capital imobilizado e humano para tanto, com manutenção de uma nova etapa de processamento do produto; arcar com os custos do aço perdido no procedimento de corte, bem como seu descarte; obter nova certificação de qualidade do aço, visto que o procedimento de certificação é efetuado por amostras retiradas de uma região específica da largura do aço, usualmente a um quarto da largura total em relação à borda. Acrescentou que o corte de uma chapa/bobina de 2.200 mm acarretaria em perda de faixas de 300 mm de laminado a quente.

A CITIC ressaltou que os aços largos produzidos pela empresa possuiriam aplicações industriais que não se confundiriam com aquelas de aços de menor largura produzidos no Brasil, pois seriam utilizados em estruturas de porte expressivo, com superfícies de aço bastante largas, tais como o setor naval e obras de infraestrutura em energia, sendo que a utilização de aços de menor largura exigiria crescimento significativo da superfície soldada do material.

De acordo com o referido parecer técnico, no caso da indústria naval, a soldagem extensiva, por se utilizar de uma fonte localizada de calor causaria na estrutura significativa distorção, que prejudicaria diretamente a resistência e a sanidade da embarcação. Além desse risco, a soldagem seria um processo de alto custo e limitado, pois deveria ser realizada lenta e artesanalmente a fim de tentar

minimizar a distorção. Outra complicação na utilização da soldagem seria a possibilidade do surgimento de defeitos no cordão de solda, tais como trincas, porosidade e desalinhamento, gerando ainda a necessidade de inspeção de todas as demais soldas e gastos com um soldador qualificado e hábil, o que não seria fácil de encontrar.

Ainda, no mercado brasileiro haveria apenas ofertas de chapas muito estreitas, que demandariam número excessivo de soldas, tornando a peça extremamente vulnerável e sujeita a falhas, além de encarecer o processo de soldagem, sendo que os custos de soldagem tenderiam a crescer exponencialmente conforme a redução da largura do aço. A impossibilidade de utilização de aços largos por estas indústrias tenderia a tornar determinado projeto, além de tecnicamente comprometido, economicamente inviável pelos custos adicionais de soldagem.

Em face do exposto, a CITIC concluiu que a aplicação de direitos antidumping aos aços largos prejudica sobremaneira e injustificadamente as relevantes indústrias que dele se utilizam, tais como a indústria naval e de obras de infraestrutura em energia.

d).5.3 Dos comentários acerca das manifestações

Acerca da manifestação do governo russo sobre a inadequação do CODIP adotado pela indústria doméstica em seu pleito, convém destacar que não foram apresentados elementos de prova que consubstanciassem a alegação. Todas as partes interessadas que cooperaram no âmbito da presente investigação utilizaram o referido CODIP, considerado adequado para fins de justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Portanto, tampouco se sustenta o argumento apresentado pelo governo russo de que a exportação de apenas produtos originários da Rússia em parte dos subitens da NCM prejudicaria a justa comparação.

Com relação ao pedido de exclusão dos "aços largos" solicitada pela produtora/exportadora CITIC, com base na inexistência de produção nacional de laminados com larguras superior a 2.050 mm, é reiterado o posicionamento exposto na divulgação dos fatos essenciais, lembrando que o conceito de similaridade abarca não só o produto idêntico, igual sob todos os aspectos ao produto objeto da investigação, como também outro produto que, embora não exatamente igual, apresente características muito próximas às do produto objeto da investigação, nos termos do artigo 9º do Regulamento Brasileiro. Considerando o disposto no §1º do referido artigo, o produto fabricado no Brasil e o produto objeto da investigação atendem aos critérios objetivos estabelecidos na legislação para que seja avaliada a similaridade, tais como matérias-primas, características físicas, composição química, normas e especificações técnicas, processo produtivo, grau de substitutibilidade e usos e aplicações.

Ademais, como mencionado pela própria CITIC, é possível efetuar cortes no produto, a depender do interesse do usuário do produto. Muito embora a produtora/exportadora tenha dito que esses cortes tenham elevado custo e requeiram equipamento especial para fazê-lo, não foi juntado nenhum elemento de prova do seu custo efetivo que porventura pudesse inviabilizar economicamente a compra de aços largos para posterior corte.

Portanto, uma largura maior ou menor da bobina ou chapa não determinaria mercados distintos para seu uso, o que resultaria em produtos similares que serão utilizados em aplicações semelhantes. Destaca-se ainda que o diferente custo na utilização de um ou outro produto não seria elemento, por si só, para afastar a similaridade entre os produtos.

Assim, entende-se que o produto fabricado no Brasil possui as mesmas características físicas, composição química e se presta às mesmas utilidades que o produto importado. Ambos concorrem no mesmo mercado, e não se tem conhecimento de nenhum tipo de uso dos aços largos em que seja impossível substituir o produto importado pelo nacional de menor largura. Além disso, cabe relembrar que chapas de espessura maior do que 4,75 mm não fazem parte do escopo desta investigação.

Dessa forma, não há que se falar em exclusão de tipos de produtos em razão da inexistência de produção no Brasil ou de aplicações específicas que não pudessem ser atendidas pelo produto similar nacional. As exclusões do escopo do produto objeto da investigação são aquelas indicadas no item 2.1 deste anexo.

d).6 Da conclusão a respeito do produto e da similaridade

O produto objeto da investigação consiste em laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, exportados da China e da Rússia para o Brasil, observadas as características apresentadas no item 2.1 deste anexo.

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

Desse modo, considerando o exposto nos itens anteriores, concluiu-se que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto da investigação.

3. DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

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

A indústria doméstica está composta, para fins de determinação final desta investigação, pelas empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas, que representam virtualmente (99%) a totalidade da produção nacional do produto similar. A despeito de não estar incluída na petição, conforme explicado no item 1.1 deste anexo, a Usiminas forneceu, em resposta ao ofício com vistas à manifestação de apoio ou rejeição à petição, a totalidade dos dados requeridos com a finalidade de compor a indústria doméstica, com base no disposto na Portaria SECEX nº 41, de 2013, que regulamenta a elaboração de petições de investigações antidumping.

Ressalte-se que, ao amparo do § 5º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, as peticionárias informaram que o referido período de investigação de dano foi dimensionado em trinta e seis meses pelo fato de ter sido iniciada a fabricação de produtos laminados planos a quente pela empresa Gerdau em 2013.

Desse modo, para fins de avaliação da existência de dano, foi definida como indústria doméstica as linhas de produção de produtos laminados planos a quente das empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas.

No que diz respeito ao único outro produtor nacional, Aperam South America, identificado pela entidade de classe representativa do setor (Instituto Aço Brasil), seus dados de vendas e produção foram obtidos para fins de complementar a análise de consumo nacional aparente e de nexo de causalidade.

4 DO DUMPING

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

4.1 Do dumping para efeito do início da investigação

Para fins de início de investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2015, a fim de se verificar a existência de indícios da prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados a quente originárias da China e da Rússia.

4.1.1 Da China

4.1.1.1 Do valor normal

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

Para fins desta investigação de defesa comercial, no entanto, cumpre ressaltar que a China não foi considerada país de economia de mercado. Por essa razão, aplica-se, no presente caso, a regra do art. 15 do Regulamento Brasileiro, que estabelece que, no caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado com base no preço de venda do produto similar em país substituto, no valor construído do produto similar em um país substituto, no preço de exportação do produto similar de um país substituto para outros países, exceto o Brasil, ou em qualquer outro preço razoável.

Na petição, foi apontado que, apesar de a Rússia estar sujeita à investigação, sua escolha como país substituto não seria adequada para fins de determinação do valor normal da China, uma vez que foram apresentados indícios de deterioração da economia da Rússia que comprometeriam a utilidade do país como mercado de comparação.

Nesse contexto, as peticionárias registraram que a economia russa se desestabilizou nos últimos anos, principalmente a partir de 2014. As peticionárias destacaram as sanções comerciais contra produtos e setores da economia russa, além de embargos promovidos pela Rússia contra diversos países e contra a União Europeia, como no caso do banimento total da importação de alimentos da União Europeia, Estados Unidos da América e Canadá.

Por consequência, a imposição dessas medidas afetou setores de serviços financeiros e de energia, restringindo o acesso de companhias russas ao mercado internacional, inclusive impactando os investimentos realizados. Ressalte-se ainda que, nesse cenário, houve queda do preço do barril de petróleo, levando ao enfraquecimento da economia e do valor da moeda russa.

Conforme informações fornecidas pelas peticionárias presentes no relatório **Russia Economic Report - World Bank**, a moeda russa apresentou deterioração em relação às outras moedas. Em comparação à moeda chinesa, a moeda russa perdeu mais da metade de seu valor desde outubro de 2014. Já em relação ao dólar estadunidense, a moeda sofreu depreciação de 37,4% em 2015. Também houve grande variação desde 2014, principalmente se comparada a outras moedas que também foram impactadas pela queda do preço do barril de petróleo. Além disso, o PIB russo apresentou forte queda em 2015, conforme destacado no Relatório **World Economic Outlook 2016 - FMI**.

Ademais, as peticionárias destacaram que a autoridade investigadora da União Europeia, em determinação preliminar de dumping referente a produto com características semelhantes ao da presente investigação (laminados planos a frio) originários da China e da Rússia, decidiu que não seria adequada a utilização da Rússia como país substituto para fins de apuração do valor normal chinês, basicamente pelos mesmos motivos apontados na petição da presente investigação.

Assim, em razão dos indícios de instabilidade e de volatilidade da economia russa e por sua característica de mercado relativamente fechado, acatou-se a sugestão das peticionárias. Dessa forma, para fins de início da presente investigação, não se considerou a Rússia como país substituto à China para fins de apuração do valor normal.

Nos termos § 1º do art. 15 do Regulamento Brasileiro, conforme indicado pelas peticionárias, foi considerada apropriada a utilização dos Estados Unidos da América (EUA) como país substituto, uma vez que os EUA correspondem ao terceiro maior produtor mundial de laminados planos a quente, conforme consta em publicação da **World Steel Association** denominada **Steel Statistical Yearbook 2015**.

Optou-se por apurar o valor normal com base nas exportações de laminados planos a quente desse país para o México, levando-se em conta as informações apresentadas tempestivamente pelas peticionárias, incluindo:

(i) o volume das exportações do produto similar do país substituto para outro país, exceto o Brasil, e para os principais mercados consumidores mundiais. Em particular, constatou-se que o México representou o principal destino das exportações estadunidenses em 2015;

(ii) a disponibilidade das estatísticas necessárias à investigação, por meio dos dados do Trademap/Comtrade, que permitiram o cálculo do valor normal, na condição FOB;

(iii) a aparente similaridade entre o produto objeto da investigação e o produto exportado pelo país substituto;

(iv) a relevância do mercado consumidor estadunidense, a representatividade ante a produção nacional e as condições de concorrência.

Cumpre ressaltar que a sugestão das peticionárias para utilização do Canadá como destino das exportações estadunidenses não foi acatada, uma vez que o volume exportado para esse país foi inferior ao volume exportado para o México.

Com relação à escolha do México como país de destino das exportações estadunidenses, destaca-se que o país é importante parceiro comercial dos EUA, sendo ambos membros do bloco econômico NAFTA (**North American Free Trade Agreement**).

Diante do exposto, para fins de início da investigação, observe-se o valor normal, em base FOB, para a China de **US\$ 778,53/t** (setecentos e setenta e oito dólares estadunidenses e cinquenta e três centavos por tonelada), conforme tabela a seguir:

Valor Normal FOB - China			
País substituto	Valor Exportado (mil US\$)	Volume Exportado (t)	Valor Normal (US\$/t)
Estados Unidos da América	467.085,18	599.955	778,53

4.1.1.2 Do preço de exportação

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

Para fins de início de investigação, a apuração do preço de exportação foi feita com base nas importações brasileiras de laminados planos a quente da China efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, as importações realizadas de janeiro a dezembro de 2015. Ressalte-se que as informações referentes ao preço de exportação foram apuradas 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 análise, conforme descrito no item 2.1 deste anexo.

Obteve-se, então, o preço de exportação, em base FOB, apurado para a China de **US\$ 522,18/t** (quinhentos e vinte e dois dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada), cujo cálculo se encontra detalhado na tabela seguinte:

Preço de Exportação FOB - China			
País de Exportação	Valor Exportado (mil US\$) - (A)	Volume Exportado (t) - (B)	Preço de Exportação (US\$/t) - (A/B)
China	107.160,54	205.216,50	522,18

4.1.1.3 Da margem de dumping

Tendo em conta que a margem absoluta de dumping é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, estão apresentadas a seguir.

Margem de Dumping - China				
País de Exportação	Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
China	778,53	522,18	256,35	49,1

A análise da tabela precedente demonstrou haver, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de laminados planos a quente quando oriundas da China e destinadas ao Brasil, realizadas no período de janeiro a dezembro de 122015.

4.1.2 Da Rússia

4.1.2.1 Do valor normal

Para fins de início da investigação, o valor normal da Rússia foi apurado a partir da metodologia de construção do valor normal no país exportador, com base nos documentos e dados fornecidos pelas peticionárias, a partir de valor razoável dos custos de produção, acrescidos de montante a título de despesas gerais, administrativas, financeiras e de vendas, bem como de montante a título de lucro.

Para composição da estrutura de custo, foi apurado o consumo específico médio dos principais itens de custo de fabricação de uma tonelada de laminado plano a quente por meio de dados das peticionárias (ArcelorMittal, CSN e Gerdau).

Conforme explicado em detalhes no parecer de início da investigação, primeiramente, foi obtido o custo das principais matérias-primas empregadas no processo produtivo, quais sejam: minério de ferro, carvão, coque e ligas (manganês). Conforme dados disponíveis no Trademap, considerou-se a importação pela Rússia dos produtos acima mencionados de janeiro a dezembro 2015 usando as principais subposições tarifárias (SH) do produto empregado para fabricação do aço, as quais foram adicionadas do imposto de importação considerando a necessidade de interação de cada produto.

Considerando a grande variedade de outros insumos de menor participação na estrutura de custos de manufatura do produto - [CONF.] - e o grau de dificuldade de obtenção desses dados no mercado russo, as peticionárias indicaram o cálculo com base na representatividade desses insumos secundários frente às matérias-primas principais consideradas anteriormente, conforme dados de suas próprias estruturas de custos.

Para os cálculos da mão de obra direta e indireta, utilizou-se o salário médio pago na Rússia, disponibilizado no site eletrônico Laborsta (<http://laborsta.ilo.org>), devidamente convertido para dólares estadunidenses, conforme câmbio oficial do Banco Central, e atualizado pela inflação registrada no mercado russo disponível no site eletrônico do Fundo Monetário Internacional (<http://data.imf.org/>), obtendo-se US\$ 4,15/h. Assim, estimou-se o tempo em horas que cada empregado gasta na produção de uma tonelada de laminado plano a quente por meio dos dados das peticionárias, chegando-se ao custo de mão de obra por tonelada. O custo de mão de obra direta e indireta foi obtido por meio da multiplicação do valor da hora de trabalho na Rússia pela quantidade de horas de trabalho em produção direta e indireta para fabricação de uma tonelada de laminado plano a quente, a partir de dados das próprias peticionárias.

Quanto aos outros custos variáveis e fixos, também com base nesses dados, utilizou-se a representatividade desses custos sobre os custos das matérias-primas principais agregados, apurando-se o percentual de [CONF.].%

No que se refere às utilidades, as peticionárias apresentaram os custos das utilidades considerando o preço em vigor na Rússia para os itens principais de utilidades (energia elétrica, a partir de dados disponibilizados pelo Sistema Firjan em <http://www.firjan.com.br/quantocustaenergia>; gás natural, a partir de dados da empresa russa produtora de gás natural Gazprom disponibilizados em seu relatório anual Management Report PJSC Gazprom 2015; e oxigênio, a partir de dados de importação da Rússia). Conforme informação das pe-

tionárias, não foi possível fornecer dados detalhados de todas as utilidades para cada uma das peticionárias. Assim sendo, os coeficientes utilizados para aferição dos dados necessários para formação dessa rubrica foram baseados na média dos coeficientes disponíveis. Para as utilidades secundárias, utilizou-se a participação dessas utilidades sobre o valor total gasto com as utilidades principais com base em dados de uma das peticionárias.

Os dados de depreciação, de despesas de vendas, gerais e administrativas, de outras receitas operacionais e de despesas financeiras, além da margem de lucro, foram obtidos a partir da demonstração financeira consolidada de 2015 da produtora russa que atua no segmento de aço e de mineração. O Severstal, disponível no sítio eletrônico <http://www.severstal.com/files/4957/document13270.pdf>. Por conseguinte, os percentuais de depreciação e das despesas sob análise foram obtidos em relação ao custo de vendas no demonstrativo em tela, e a margem de lucro foi apurada em relação à receita de vendas da empresa em comento. Ademais, cumpre ressaltar que se optou de forma conservadora pela apuração da margem de lucro operacional antes dos impostos com base no demonstrativo mencionado, não se levando em conta as despesas relativas a perdas de **impairment** (recuperabilidade de ativos), uma vez que não estariam diretamente associadas ao negócio da empresa.

Assim sendo, o percentual de depreciação foi aplicado ao custo de manufatura na construção do valor normal, os percentuais das despesas listadas ao custo de manufatura após a depreciação e a margem de lucro em referência ao custo total, apurando-se o valor normal construído **ex fabrica**.

Dessa forma, adotou-se como valor normal construído no país exportador, para fins de início da presente investigação, **US\$ 581,52/t** (quinhentos e oitenta e um dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos), em condição entã considerada como **ex fabrica**.

4.1.2.2 Do preço de exportação

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

Para fins de apuração do preço de exportação, foram consideradas as exportações da empresa russa destinadas ao mercado brasileiro efetuadas no período de investigação de dumping, ou seja, exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2015.

Ressalte-se que as informações referentes a preço de exportação foram apuradas 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 análise, conforme descrito no item 2.1 deste anexo. Dessa forma, obteve-se o valor de **US\$ 482,42/t**.

Por conseguinte, para fins de justa comparação com o valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos do preço de exportação base FOB o frete interno até o porto de Saint Petersburg e as despesas de exportação. Para tanto, considerou-se como frete interno na Rússia o frete médio unitário de **US\$ 40,13/t** (referente ao produto **HS 72 iron and steel** e as despesas de exportação de **US\$ 108,33/t**, obtidos na publicação Doing Business 2016 do Sistema Banco Mundial, disponível no sítio eletrônico <http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports>).

Assim, obteve-se, então, o preço de exportação, em base **ex fabrica**, apurado para a Rússia de **US\$ 333,96** (trezentos e trinta e três dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por tonelada), da seguinte forma:

Preço de Exportação Ex fabrica - Rússia

País de Exportação	Valor Exportado (mil US\$)	Volume Exportado (t)	Preço de Exportação (US\$/t) - FOB	Preço de Exportação (US\$/t) - Ex fabrica
Rússia	41.786,71	86.618,3	482,42	333,96

4.1.2.3 Da margem de dumping

A margem absoluta de dumping, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e a margem relativa de dumping, que se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, estão apresentadas a seguir:

Margem de Dumping - Rússia

País de Exportação	Valor Normal (US\$/t)	Preço de Exportação (t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
Rússia	581,52	333,96	247,56	74,1%

Consoante análise da tabela precedente, foi possível constatar, para fins de início de investigação, indícios de prática de dumping nas exportações de laminados planos a quente quando originárias da Rússia e destinadas ao Brasil, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2015.

4.2 Do dumping para efeito da determinação preliminar

Para fins de determinação preliminar, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de janeiro a dezembro de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de laminados a quente originárias da China e da Rússia.

4.2.1 Da China

Reitera-se que, como a China, para fins desta investigação de defesa comercial, não foi considerada economia de mercado, adotou-se os EUA como terceiro país de economia de mercado para fins de apuração do valor normal, de acordo com o estabelecido no art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalta-se que foi apresentada resposta ao questionário de terceiro país da empresa Arcelor Mittal USA LLC, produtora estadunidense de laminados a quente. Nesse sentido, o valor normal para China foi apurado com base nas vendas no mercado estadunidense reportadas por essa empresa no período de janeiro a dezembro de 2015.

O valor normal foi apurado, na condição **delivered**, a partir dos valores praticados nas vendas do produto similar destinadas ao mercado doméstico dos EUA. Para tanto, foram deduzidas do preço bruto de venda as seguintes rubricas: descontos e abatimentos; outros valores.

Com relação aos outros valores, o produtor reportou [CONFIDENCIAL]. Segundo a empresa, seu sistema [CONFIDENCIAL]. Dessa forma, o montante total apurado [CONFIDENCIAL] que foi atribuído para todas as faturas de venda reportadas.

Para fins de comparação com os preços de exportação, os valores normais foram apurados por canal de distribuição (distribuidor ou usuário final) e por CODIP reportado, conforme resposta do produtor estadunidense.

4.2.1.1 Do Grupo Hesteel (Hebei)

4.2.1.1.1 Do valor normal

O valor normal para o grupo Hesteel foi definido conforme o item 4.2.1 deste anexo. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 531,17/t** (quinhentos e trinta e um dólares estadunidenses e dezessete centavos por tonelada), na condição **delivered**.

4.2.1.1.2 Do preço de exportação

De acordo com o art. 18 do Decreto nº 8.058/2013, o preço de exportação, caso o produtor seja o exportador do produto objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, 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 apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Hesteel foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelo produtor Hesteel Co., Ltd (antiga Hebei Iron & Steel Co. Ltd), Tangshan Branch e por sua exportadora Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que não foram consideradas as respostas ao pedido de informações complementares solicitado, já que não havia tido resposta até o fechamento do parecer de determinação preliminar. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não haviam sido objeto de verificação **in loco** à época.

Com relação ao processo de exportação, a Hesteel, em sua resposta ao questionário, informou que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada Tangshan Iron & Steel Group Co. Ltd.

Nesse sentido, para apuração do preço de exportação na condição FOB, foram deduzidos 4,30% referentes a despesas de vendas, gerais e administrativas e 1,46% de margem de lucro da empresa Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. Tais percentuais foram retirados dos demonstrativos de resultados do exercício de 2015 da empresa Metal One Corporation, **trading company** independente do setor siderúrgico, encontrado no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Fez-se necessário utilizar dados de empresa independente tendo em vista que a **trading company** Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. está sediada em país não economia de mercado. Ressalta-se que não foram apresentados valores referentes ao frete e ao seguro internacional, uma vez que as vendas foram reportadas na condição FOB.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Hesteel, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 400,87/t** (quatrocentos dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos por tonelada).

4.2.1.1.3 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 consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que, para fins de determinação preliminar, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas para o Grupo Hesteel, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping Grupo Hesteel (Hebei)

Valor Normal Delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa
531,17	400,87	130,30	32,5%

4.2.1.2 Do Grupo Bengang

4.2.1.2.1 Do valor normal

O valor normal para o grupo Bengang foi definido conforme o item 4.2.1 deste anexo. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 518,18/t** (quinhentos e dezoito dólares estadunidenses e dezoito centavos por tonelada), na condição **delivered**.

4.2.1.2.2 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 objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, 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 apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Bengang foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelo produtor Bengang Steel Plates Co. Ltd. e por sua exportadora Benxi Iron and Steel (Group) Intl Economic and Trading Co. Ltd. ("Benxi China") ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que não foram consideradas as respostas ao pedido de informações complementares solicitado, já que não havia tido resposta até o fechamento do parecer de determinação preliminar. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não haviam sido objeto de verificação **in loco** à época.

Com relação ao processo de exportação, a Bengang Steel Plates, em sua resposta ao questionário, informou que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada Benxi China. Ademais, foi ressaltado que uma parte destas operações de exportação para o Brasil envolve ainda uma segunda empresa relacionada, a [CONFIDENCIAL], a qual participa como [CONFIDENCIAL].

Nesse sentido, para apuração do preço de exportação FOB reportado, foram deduzidos 4,30% referente a despesas de vendas, gerais e administrativas e 1,46% de margem de lucro tanto da empresa Benxi China quanto da empresa [CONFIDENCIAL]. Ressalta-se que não foram apresentados valores referentes ao frete e ao seguro internacional, uma vez que as vendas foram reportadas na condição FOB.

Os percentuais das despesas e da margem de lucro foram retirados dos demonstrativos de resultados do exercício de 2015 da empresa Metal One Corporation, **trading company** independente do setor siderúrgico, encontrado no site eletrônico <http://mto.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Fez-se necessário a utilização dos dados da empresa independente tendo em vista que a **trading company** Benxi China está sediada em país não economia de mercado e que a **trading company** [CONFIDENCIAL].

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Bengang, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 432,33/t** (quatrocentos e trinta e dois dólares estadunidenses e trinta e três centavos por tonelada).

4.2.1.2.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que, para fins de determinação preliminar, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e a categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente

Muito embora ainda não haviam sido trazidos os elementos de prova necessários para demonstrar, à época, que havia relação estrutural e comercial entre as empresas Bengang Steel Plates e Benxi China, foi decidido que, para fins de determinação preliminar de margem de dumping, as duas empresas listadas, ainda que pessoas jurídicas distintas, seriam tratadas como um único produtor/exportador, o Grupo Bengang.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping - Grupo Bengang

Valor Normal Delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa
518,18	432,33	85,85	19,8%

4.2.1.3 Do Grupo Baosteel

4.2.1.3.1 Do valor normal

O valor normal para o grupo Baosteel foi definido conforme o item 4.2.1 deste anexo. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 617,82/t** (seiscentos e dezesseis dólares estadunidenses e oitenta e dois centavos por tonelada), na condição **delivered**.

4.2.1.3.2 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 objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, 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 exportar, por produto exportado ao Brasil.

A apuração preliminar do preço de exportação do Grupo Baosteel foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelos produtores Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. (Baoshan) e Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd (Mei Gang), que incluem dados de sua exportadora Baosteel America Inc. (BAI) ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se que não foram consideradas as respostas ao pedido de informações complementares solicitado, já que não havia tido resposta até o fechamento do parecer de determinação preliminar. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não haviam sido objeto de verificação **in loco** à época.

Com relação ao processo de exportação, as empresas Baoshan e Mei Gang, em suas respostas ao questionário, informaram que todas as exportações para o Brasil são realizadas por meio de sua empresa relacionada BAI.

Nesse sentido, do preço de exportação reportado, foram deduzidos 3,07% referente a despesas de vendas, gerais e administrativas, extraídas do demonstrativo de resultados do exercício de 2015 (DRE) da empresa relacionada BAI, localizada em país de economia de mercado; e 1,46% de margem de lucro, extraída do DRE de 2015 da empresa Metal One Corporation, **trading company** independente do setor siderúrgico, encontrado no site eletrônico <http://mto.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Res-

salta-se que foi deduzido o frete internacional reportado pela **trading** relacionada para que os preços pudessem ser apurados na condição FOB.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Baosteel, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 535,59/t** (quinhentos e trinta e cinco dólares estadunidenses e cinquenta e nove centavos por tonelada).

4.2.1.3.3 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 se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que, para fins de determinação preliminar, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

Devido à relação entre as empresas Baoshan e Meigang, concluiu-se, preliminarmente, que, para fins de determinação de margem de dumping, as duas empresas listadas, ainda que pessoas jurídicas distintas, seriam tratadas como único produtor/exportador, o Grupo Baosteel.

As margens de dumping absoluta e relativa, preliminarmente determinadas, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping - Grupo Baosteel

Valor Normal delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa
617,82	535,59	82,23	15,4%

4.2.1.4 Do produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd.

4.2.1.4.1 Do valor normal

O valor normal para o produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd. foi definido conforme o item 4.2.1 deste anexo. O valor normal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em **US\$ 512,72/t** (quinhentos e doze dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por tonelada), na condição **delivered**.

4.2.1.4.2 Do preço de exportação

De acordo com o art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor não seja o exportador do produto objeto da investigação e ambos não sejam partes associadas ou relacionadas, é, preferencialmente, o recebido, ou o preço a ser recebido, pelo produtor, por produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação.

O preço de exportação da Maanshan Iron & Steel Co., Ltd. foi apurado com base em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Frise-se que o preço de exportação foi calculado na condição FOB. Ressalta-se ainda que não foram consideradas as respostas ao pedido de informações complementares solicitado, já que não havia tido resposta até o fechamento do parecer de determinação preliminar. Enfatiza-se ainda que as informações contidas em tal resposta ainda não haviam sido objeto de verificação **in loco** à época.

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa Maanshan, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação para o Brasil, de acordo com o conteúdo do artigo acima mencionado.

Foram considerados, primeiramente, os preços de venda na condição FOB em dólares estadunidenses, referentes às vendas da Maanshan para a **trading** [CONFIDENCIAL], que efetuou as vendas para as empresas no Brasil, reportados no Apêndice VII - Exportações para o Brasil da resposta ao questionário. Ressalta-se que, para fins de determinação preliminar, a **trading** [CONFIDENCIAL] foi considerada, com base na resposta ao questionário do produtor/exportador, como não relacionada ao produtor Maanshan Iron & Steel Co., Ltd.

Diante de tais considerações, o preço de exportação médio para o Brasil da Maanshan, na condição FOB - China, apurado por CODIP e por categoria de cliente, alcançou o valor de **US\$ 372,06/t** (trezentos e setenta e dois dólares estadunidenses e seis centavos por tonelada).

4.2.1.4.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado nos EUA e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que, para fins de determinação preliminar, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e o canal de distribuição em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

As margens preliminares de dumping absoluta e relativa da empresa Maanshan Steel estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping - Maashan Iron & Steel Co. Ltd.

Valor Normal Delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
512,72	372,06	140,66	37,8%

4.2.2 Da Rússia

4.2.2.1 Do produtor/exportador JSC Severstal

A apuração preliminar da margem de dumping da empresa foi fundamentada nas informações prestadas pela JSC Severstal na resposta ao questionário do produtor/exportador. Salienta-se que não houve tempo hábil para considerar as informações complementares solicitadas por meio do Ofício nº 6.808/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 27 de outubro de 2016, uma vez que o prazo para resposta se encerrou no dia 17 de novembro de 2016. Ressalte-se, ainda, que as informações contidas em tal resposta ainda não haviam sido objeto de verificação **in loco**.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora JSC Severstal para fins de determinação preliminar.

4.2.2.1.1 Do valor normal

O valor normal foi apurado preliminarmente com base nos dados reportados pela empresa JSC Severstal relativos às vendas do produto similar, em condições comerciais normais, destinado ao consumo no mercado interno russo, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013.

A fim de avaliar a existência de vendas do produto similar, em condições normais de comércio, destinadas a consumo no mercado interno da Rússia, buscou-se inicialmente identificar vendas a preços inferiores ao custo unitário de produção, conforme o estabelecido no § 1º do art. 14 do decreto mencionado. Para esse fim, comparou-se o valor normal **ex fabrica** com o custo mensal de produção, tendo sido a comparação realizada por CODIP.

O valor normal **ex fabrica** foi calculado a partir do preço faturado reportado, líquido de impostos, tendo sido deduzidos ajustes de preços e despesas de venda, conforme reportado e, em alguns casos, ajustada. Em particular, foram deduzidas: despesas de transporte (frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente) e outras despesas de venda (custo/receita financeiro/a, despesa de embalagem, manutenção de estoques).

Contudo, tendo em conta a análise do questionário, foram ajustados preliminarmente os valores relativos ao frete unitário interno pré-venda - unidade de produção aos locais de armazenagem, despesa unitária de armazenagem, despesa unitária de manutenção de estoques e câmbio. Nesse ponto, estabelece o art. 180 do Regulamento Brasileiro que serão levadas em consideração, quando da elaboração de suas determinações, as informações verificáveis que tenham sido apresentadas tempestivamente e de forma adequada, e, portanto, passíveis de utilização na investigação.

Com relação ao frete da planta ao armazém e às despesas com armazenagem, consoante ressaltado no Ofício nº 6.808/2016, a informação prestada pela empresa nesses campos não foi considerada, dado que a empresa não apresentou documentos necessários à análise de tais despesas, apesar de tê-los referenciado na resposta ao questionário.

No tocante à despesa com manutenção de estoques, considerando que a empresa não reportou tal despesa e dado que, como a própria empresa informou, o produto fica em estoque durante sua fabricação, essa despesa, considerada o custo de oportunidade, foi atribuída às vendas em que a empresa reportou não ter existido. No cálculo, fez-se uso da taxa de juros média do período, bem como do giro médio dos estoques da empresa, calculado com base nas demonstrações financeiras, e do custo de fabricação.

O custo de produção levou em consideração o custo de fabricação de cada CODIP, nele computados os custos fixos e variáveis, e as despesas gerais, administrativas e financeiras.

Com relação ao teste de vendas abaixo do custo, do resultado da comparação, constatou-se que o volume de vendas abaixo do custo unitário no momento da venda não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, pois alcançou [CONFIDENCIAL]. Assim, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, esse volume não se caracteriza como em quantidade substancial. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

Identificaram-se outros tipos de transações não consideradas como realizadas em condições normais de comércio. Em particular, foram desprezadas as vendas para as partes relacionadas, eis que estas se deram, a teor do § 6º do art. 14 do Regulamento Brasileiro, a preço superior ou inferior a três por cento do preço médio ponderado de venda para as partes não relacionadas. Foram também identificadas vendas sem pagamento, vendas em que o envio ocorreu antes da venda e vendas em que a quantidade reportada era zero na relação de vendas do produto similar no mercado interno russo, as quais foram consideradas operações comerciais anormais e desconideradas do cálculo do valor normal, na forma do disposto no § 7º do art. 14 do Regulamento Brasileiro. Não foram identificadas outras transações realizadas em condições anormais de comércio.

Assim, do volume total de vendas do produto similar da Severstal, no mercado interno russo, reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador, [CONFIDENCIAL] toneladas foram consideradas como operações mercantis normais e analisados com vistas à determinação do valor normal.

O volume comercializado pela empresa no mercado interno russo utilizado para cálculo do valor normal, nos termos do § 1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, foi considerado em quantidade suficiente para a apuração do valor normal, uma vez que foi superior a 5% do volume exportado ao Brasil. Assim sendo, os valores normais de cada CODIP do produto similar foram calculados com base no valor faturado reportado referente às vendas destinadas ao mercado interno russo.

Com vistas à justa comparação, calculou-se o valor normal **ex fabrica** tendo sido deduzidos dos preços faturados, líquidos de tributos, (i) despesas de transporte e (ii) outras despesas de venda, conforme supra explicitado. O valor das despesas indiretas de vendas foi exclusivamente utilizado no teste de vendas abaixo do custo, sendo que, para fins de cálculo da margem de dumping, o valor de tais despesas não foi deduzido do valor normal e, devido à justa comparação, tampouco do preço de exportação.

O valor normal foi apurado primeiramente na moeda local e, posteriormente, convertido para dólares estadunidenses. No que tange ao câmbio, os valores utilizados na resposta ao questionário foram igualmente ajustados. A conversão dos valores expressos em moeda local para dólares estadunidenses foi realizada a partir das taxas de câmbio diárias de venda obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Nos termos do § 2º do art. 23 do Regulamento Brasileiro, para fins de justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, procedeu-se à análise da flutuação da taxa de câmbio oficial diária em relação à média das taxas de câmbio oficiais diárias dos sessenta dias anteriores, denominada taxa de câmbio de referência. Caso a variação entre a taxa de câmbio diária e a taxa de referência tenha sido superior a mais ou menos dois por cento, esta foi utilizada para fins de conversão dos valores para dólares estadunidenses. Ademais, cabe ressaltar que foram caracterizados movimentos sustentados de taxa de câmbio, conforme previsto no §3º do dispositivo legal em questão. Dos 365 dias do ano, em 88% dos casos a taxa de câmbio utilizada foi a de referência (72%) ou a taxa de movimento sustentado (16%).

Devido ao fato de se ter identificado que as exportações da JSC Severstal ao Brasil ocorreram exclusivamente em cinco meses do período de investigação de dumping, a comparação do valor normal com o preço de exportação de cada produto (CODIP) exportado ao Brasil deu-se mensalmente. Nesta seara, tal comparação evidenciou que não houve vendas no mercado interno russo em alguns meses dos produtos (CODIPs) [CONFIDENCIAL].

Por esse motivo, o valor normal para os produtos dos CODIPs citados anteriormente foi baseado no valor construído no país de origem, considerando o custo de produção no país de origem expresso de razoável montante a título de custos gerais, administrativos e financeiros, conforme reportado na resposta ao questionário, além da margem de lucro. A margem de lucro foi calculada considerando-se a receita, em condições normais de comércio, no mercado interno da empresa.

Ante o exposto, o valor normal médio ponderado da JSC Severstal, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 388,66/t** (trezentos e oitenta e oito dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada).

4.2.2.1.2 Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela JSC Severstal na resposta ao questionário, relativos aos preços de venda de todas as transações de exportação para o Brasil do produto objeto da investigação no período de investigação.

Com vistas a proceder à justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, calculou-se o preço de exportação **ex fabrica**, ajustado de acordo com os termos e condições de venda acordados com clientes independentes no Brasil.

Para tanto, dos valores faturados com as vendas para o Brasil do produto objeto da investigação, foram deduzidos os montantes reportados e, em alguns casos ajustados, referentes a (i) despesas de transporte (frete interno da unidade de produção/armazenagem para o porto de embarque, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, seguro internacional) e (ii) outras despesas de venda (custo financeiro da operação, despesa de manutenção de estoques, despesa de embalagem, comissões). Por outro lado, conforme já explicitado, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas.

A empresa investigada não logrou demonstrar razoavelmente a adequação e correção da utilização de diferentes taxas de juros nas transações de venda para o mercado interno e para o Brasil. Dessa forma, considerando a fungibilidade do capital de uma empresa, o cálculo do custo financeiro foi ajustado, para fins de determinação preliminar, tendo levado em consideração, tanto nas vendas para o mercado interno quanto para as exportações, a taxa de juros média, conforme dados do Banco Central da Federação Russa.

A despesa com manutenção dos estoques reportada foi igualmente ajustada. Foi utilizada a taxa de juros média anteriormente mencionada. Além disso, a empresa não apresentou o período médio de tempo do estoque do produto objeto da investigação no país de fabricação. Por essa razão, foi utilizado o giro médio dos estoques calculado por meio das demonstrações financeiras da empresa.

Em respeito ao que preceitua o art. 20 do Regulamento Brasileiro, foram também deduzidas às comissões devidas à empresa relacionada [CONFIDENCIAL], conforme reportado em resposta ao questionário, e a margem de lucro e despesas de venda, gerais e administrativas relativas à **trading company** intermediária no processo de exportação para o Brasil [CONFIDENCIAL]. Pelo fato de tal **trading company** ser relacionada à JSC Severstal, as despesas utilizadas no cálculo foram retiradas de suas demonstrações financeiras, e a margem de lucro utilizada adveio de **trading company** não relacionada de atuação no setor, tendo sido utilizados os dados dos demonstrativos financeiros da empresa Metal One Corporation, disponíveis no sítio eletrônico <http://mtlo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. A taxa de câmbio utilizada no cálculo do preço de exportação foi a taxa de câmbio do dia, segundo o Banco Central do Brasil.

Como já dito, foi identificado que as exportações da JSC Severstal ao Brasil ocorreram exclusivamente em cinco meses do ano. Assim sendo, o preço de exportação foi calculado em base mensal, com vistas a melhor promover a justa comparação.

Ante o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSC Severstal, na condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 355,37/t** (trezentos e cinquenta e cinco dólares estadunidenses e trinta e sete centavos por tonelada).

4.2.2.1.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos líquidos de tributos e ajustados de acordo com os termos e condições de venda à condição **ex fabrica** por CODIP, por nível de comércio (categoria do cliente) e por mês. Não foram identificadas outras diferenças além dos termos e condições de venda, nível de comércio e diferenças de tributação - como, por exemplo, volume e características físicas - que pudessem afetar a justa comparação.

As margens preliminares de dumping absoluta e relativa estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping - JSC Severstal

Valor Normal ex fabrica US\$/t	Preço de Exportação ex fabrica US\$/t	Margem Absoluta de Dumping US\$/t	Margem Relativa de Dumping (%)
388,66	355,37	33,29	9,4%

4.3 Do dumping para efeito da determinação final

Assim como no início da investigação e na determinação preliminar, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2015, a fim de se verificar a existência de prática de dumping nas exportações para o Brasil de produtos laminados a quente originários da China e da Rússia.

4.3.1 Da China

O art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013, prevê, no caso de país de economia não de mercado, que o valor normal será determinado com base: (i) no preço de venda do produto similar em um país substituto; (ii) no valor construído do produto similar em um país substituto; (iii) no preço de exportação de produto similar de um país substituto para outros países exceto o Brasil; ou (iv) em qualquer outro preço razoável, inclusive o preço pago ou a pagar pelo produto similar no mercado interno brasileiro, devidamente ajustado, se necessário, para incluir margem de lucro razoável, sempre que nenhuma das hipóteses anteriores seja viável e desde que devidamente justificado.

Uma vez que a China, para fins desta investigação, não foi considerada país de economia de mercado, adotou-se os Estados Unidos da América, nos termos do art. 15 do Regulamento Brasileiro, como o país substituto com vistas à apuração do valor normal da China, conforme apontado no item 1.7 deste anexo.

Resalta-se que foi apresentada a resposta ao questionário de terceiro país da empresa Arcelor Mittal USA LLC, produtora estadunidense de laminados a quente. Tal resposta foi objeto de verificação **in loco**, conforme apontado no item 1.8.2 deste anexo. Nesse sentido, o valor normal para China foi apurado com base nas vendas no mercado estadunidense reportadas pela empresa Arcelor Mittal USA LLC no período de janeiro a dezembro de 2015.

Destaca-se que no mercado interno estadunidense, a Arcelor Mittal realizou suas vendas utilizando os termos [CONF.]. Nesse sentido, considerou-se o termo [CONF.] como equivalente a condição **delivered** e o termo [CONF.] equivalente a **ex fabrica**.

O valor normal foi apurado, na condição **delivered**, sendo acrescentado o valor médio de frete para aquelas operações equivalentes à **ex fabrica**, a partir dos valores praticados nas vendas do produto similar destinadas ao mercado doméstico dos EUA. Foram deduzidas do preço bruto de venda as seguintes rubricas: (i) descontos e abatimentos; (ii) outros valores.

Com relação aos outros valores, o produtor reportou [CONF.]. Segundo a empresa, seu sistema [CONF.]. Dessa forma, o montante total apurado [CONF.] que foi atribuído para todas as faturas de venda reportadas.

Destaca-se que, durante a verificação **in loco**, foram observadas que, entre as faturas reportadas, duas (faturas nºs 93995376, no valor de US\$ [CONF.], e 93360949, no valor de US\$[CONF.]) referiam-se a erros de emissão. Desta forma, para fins de determinação final, os valores dessas faturas foram desconsiderados, tendo sido considerados apenas os valores corretos, que já estavam reportados na resposta ao questionário. Além disso, verificou-se erro no valor de venda reportado em uma fatura, 0,5% inferior ao valor verificado (nº 93976573, com valor verificado de US\$ [CONF.]), sendo tal valor retificado para fins de apuração do valor normal.

Para fins de comparação com os preços de exportação, os valores normais foram apurados mensalmente por canal de distribuição (distribuidor ou usuário final) e por CODIP, conforme reportado pelo produtor estadunidense. Destaca-se que, diante da concentração das exportações em certos meses do período de investigação de dumping, com variações relevantes de preços ao longo do mesmo período, fez-se necessária, para fins de justa comparação, a utilização do preço médio mensal quando possível.

4.3.1.1.1 Das manifestações acerca do valor normal antes da divulgação dos fatos essenciais

No dia 2 de dezembro de 2016, as empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e a associação de produtores chineses China Iron and Steel Association (doravante "exportadores chineses") protocolaram pedido de reconsideração da decisão exarada por meio da Circular SECEX nº 70, publicada no DOU em 22 de novembro de 2016, referente ao valor normal.

Tais exportadores alegaram que o valor normal utilizado teria ocasionado uma distorção, "penalizando" mais gravemente as empresas cujo preço de exportação é superior do que aquelas cujo preço de exportação é inferior, o que teria ocorrido em grande medida pela "adoção de um Valor Normal distinto". Nesse sentido, a reconsideração da utilização da Rússia como 3º país de economia de mercado dária tratamento igualitário e proporcional entre as diversas empresas investigadas, segundo as manifestantes.

Os exportadores chineses, novamente, protocolaram manifestação em 14 de fevereiro de 2017 sobre valor normal. Os exportadores chineses relataram que teria havido aparente mudança no mercado automotivo estadunidense para aços de maior resistência (**ultra high strength**, com resistência de 700 Mpa a até mais de 1.400 Mpa). Tal alteração no consumo seria inclusive reconhecida pela ArcelorMittal dos EUA (Amusa). As manifestantes anexaram apresentação, alegadamente pertencente à Amusa, em que há explanação sobre o setor em tela. Assim, as manifestantes alegaram que o aço de altíssima resistência não estaria sendo adequadamente refletido no CODIP da presente investigação, pois o sistema de codificação usado conta apenas com duas faixas quanto ao limite de escoamento, o que prejudicaria a justa comparação.

Segundo os exportadores chineses, considerando que o setor automotivo teria peso considerável no mercado estadunidense, seria possível entender o motivo do preço dos produtos laminados a quente desse país ser muito mais alto do que de outros países, já que aços com limite de escoamento maior são mais caros. Além disso, os exportadores chineses ressaltaram que o produto investigado tem limites de escoamento inferiores a 340 Mpa. Esse suposto desalinhamento teria efeitos negativos no cálculo de subcotação, e, por consequência, no cálculo para fins de menor direito para os produtores e exportadores chineses.

Dessa maneira, as manifestantes pediram que fossem solicitadas mais informações para a indústria doméstica, a Amusa e os exportadores no que diz respeito aos limites de escoamento dos laminados a quente produzidos e vendidos por eles. Pediram também que a característica F do CODIP fosse segmentada em sete categorias e que fossem feitos os ajustes necessários no valor normal com o intuito de assegurar a justa comparação para o cálculo da margem de dumping.

A empresa ArcelorMittal Brasil S.A. ("AMB"), uma das petionárias desta investigação, protocolou manifestação, em 30 de março de 2017, contestando a manifestação protocolada em 14 de fevereiro de 2017 pelos exportadores chineses no que concerne ao produto produzido nos EUA.

A manifestante argumentou que, na referida apresentação protocolada pelos exportadores chineses, há não só produtos laminados a quente como também laminados a frio e aços revestidos. O setor automotivo, foco da apresentação, utilizaria principalmente aços revestidos e laminados a frio, de acordo com a AMB. Para a empresa, os exportadores chineses trouxeram argumentos incorretos com base em produtos

fora do escopo desta investigação para defender possíveis diferenças entre o produto produzido nos EUA e o similar nacional.

A AMB argumentou que o aço destacado pelos exportadores com limite de escoamento "**ultra high**" para justificar o consumo de aço de maior resistência no mercado estadunidense não faria parte do escopo desta investigação por ser revestido.

Ademais, a manifestante desqualificou os argumentos utilizados pelos exportadores chineses no que diz respeito ao limite de escoamento e de resistência. Com relação ao escoamento, informou que não haveria no mercado produtos laminados a quente sem revestimento com limites superiores a 900 Mpa. Limites elevados de escoamento seriam observados em laminados a frio. De igual maneira, elevados limites de resistência seriam observados apenas em laminados a frio, laminados revestidos e após processos de estampagem a quente. Não caberia, assim, classificar produtos laminados a quente nas sete categorias de resistência sugeridas pelos exportadores chineses, pois se trataria de produtos não objeto de investigação, de acordo com as informações da AMB.

Aduziu a manifestante: "com o intuito exclusivo de tumultuar a investigação, os exportadores usam de informações para induzir a autoridade ao erro, em manifesta violação ao princípio da verdade material que prima por provas que dizem respeito ao processo. [...] Cabe lembrar que as alegações e informações apresentadas pelas partes litigantes devem atender padrões éticos de probidade, decoro e boa-fé [...] de modo que a confiança razoável não seja quebrada".

Diante do exposto, a ArcelorMittal Brasil S.A. pediu que fossem desconsideradas as alegações dos exportadores chineses no que concerne à manifestação sobre as características do mercado estadunidense e que fosse aplicada a melhor informação disponível aos exportadores chineses, nos termos do artigo 50 do Regulamento Brasileiro, tendo em vista a tentativa de induzir a autoridade ao erro, tumultuar o processo e criar obstáculos à investigação.

Em 18 de maio de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi e Maanshan, apoiadas pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo. Para uma justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, solicitaram que se avaliasse se a Amusa teria produtos com limite de escoamento acima de 340 Mpa, que seriam produtos mais caros, e os segregasse, visto que as exportações chinesas focariam em produtos com um limite de escoamento inferior a esse valor, e essa diferenciação impactaria nos preços e custos dos produtos investigados.

4.3.1.1.2 Das manifestações acerca do valor normal após a divulgação dos fatos essenciais

Em relação ao valor normal, as empresas chinesas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi e Maanshan, em 10 de julho de 2017, solicitaram novamente que se avaliasse se realmente a Amusa teria produtos com limite de escoamento acima de 340 Mpa e, caso positivo, os segregasse na análise, já que as exportações chinesas focam em produtos com um limite de escoamento abaixo de 340 Mpa, e essa diferenciação impactaria os preços e custos dos produtos investigados. Informaram que a própria petionária mencionaria a existência de laminados a quente com limites de escoamento acima dos 280 Mpa do CODIP.

4.3.1.1.3 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação aos questionamentos apresentados pelos produtores/exportadores sobre a utilização dos Estados Unidos da América como terceiro país para fins de apuração do valor normal para China, na presente investigação, reitera-se o posicionamento exposto no parecer de determinação preliminar e na resposta ao pedido de reconsideração interposto pelos produtores/exportadores chineses. Foi destacado a adequação dos EUA como terceiro país, como exposto no item 1.7 deste anexo.

No que diz respeito ao suposto tratamento não igualitário e desproporcional alegado pelas empresas chinesas, que teria implicado margens de dumping inferiores para produtores/exportadores com preço de exportação inferior, cabe lembrar que não há previsão legal de que o valor normal tenha de ser proporcional ao preço de exportação e, sim, apurado, com base no § 1º do art. 15 do Decreto nº 8.058/2013.

Destaca-se que a margem de dumping, tal qual exposto no artigo 25 do Regulamento Brasileiro, constitui a diferença entre o valor normal e o preço de exportação. As duas variáveis são, portanto, interdependentes. Enfatiza-se que, como de praxe, foi feita a justa comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações de exportação, considerando categoria de cliente e classificação do produto (CODIP), para apurar a margem de dumping. Assim, não estaria correta a alegação da manifestante sobre tratamento injusto ou não proporcional.

Sobre alegação de que as vendas da Amusa teriam limite de escoamento acima de 340 Mpa, destaca-se que, reiterando o posicionamento apresentado na divulgação dos fatos essenciais, as vendas no mercado estadunidenses se destinam a diversos setores, não havendo concentração de vendas ao mercado automobilístico, que, segundo as manifestantes, seria grande usuário de aços com maior limite de escoamento. A partir das faturas selecionadas durante a verificação **in loco**, verificou-se somente [CONF.] de venda com limite de escoamento superior a 340 Mpa, não sendo observado, dentro das faturas selecionadas, vendas para empresas do setor automotivo com limite de escoamento superior a tal patamar. Além disso, necessário destacar que a comparação entre o valor normal e o preço de exportação levou em consideração o CODIP comercializado. Diante do exposto, a argumentação da empresa de que o valor normal poderia estar influenciado por vendas de aços mais caros não encontra base nos elementos de prova, não sendo, portanto, acatada.

Ainda nesse sentido, destaca-se que o CODIP utilizado nesta investigação abrange tanto os produtos com limite de escoamento inferior a 280 Mpa, quanto aqueles com limite superior a 280 Mpa. Dessa forma, a classificação adotada permite a classificação de qualquer limite de escoamento.

Quanto à suposta necessidade de mais detalhamento na característica "F" do CODIP, cumpre destacar que o momento de apresentação de tal questionamento causa estranheza, uma vez que os questionários, com a regra para classificação do produto, foram encaminhados para as partes interessadas no início da investigação, sendo que as alegações acerca da inadequação só foram apresentadas após as verificações **in loco**.

Apesar disso, enfatiza-se que os CODIPs adotados e as características dos mercados permitem a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, tendo sido inclusive validadas por meio de procedimento de verificação **in loco** nos produtores/exportadores investigados, no produtor de terceiro país e na indústria doméstica.

No que tange à solicitação da ArcelorMittal Brasil S.A. para que, além de serem desconsideradas as alegações dos exportadores chineses, fosse ainda aplicada a melhor informação disponível devido à suposta tentativa de criação de obstáculos à investigação, esclarece-se que o recurso aos fatos disponíveis foi adotado de acordo com as previsões legais e nos termos expostos ao longo dos itens 1.8 e 4.3 deste anexo.

4.3.1.1 Do Grupo Hesteel (Hebei)

Conforme resultados da verificação **in loco** nas filiais Tangshan Iron and Steel Group Co., Ltd. e Chengde Steel Logistics Co., Ltd, do Grupo Hesteel, ocorrida entre os dias 15 a 17 de fevereiro de 2017, foram encontradas discrepâncias significativas entre as informações verificadas no teste de totalidade em relação à resposta ao questionário das empresas em tela, e estas não foram capazes de fornecer explicações satisfatórias.

Ademais, de acordo com o relatório da verificação **in loco** das empresas do grupo, não foi possível aferir que os controles internos das operações da empresa pudessem garantir a integridade e adequação da contabilização, bem como o rastreamento adequado das operações reportadas. Como não foram apresentados elementos de prova suficientes para comprovação dos dados referentes ao faturamento e quantidade vendida nas operações totais da empresa, considerou-se que não foram apresentadas informações verificáveis em resposta ao questionário encaminhado.

Ante o exposto, a apuração do preço de exportação para o grupo em tela levou em consideração os fatos disponíveis no presente processo, de acordo com o art. 180 do Decreto nº 8.058, de 2013.

4.3.1.1.1 Do valor normal

Tendo em vista a utilização dos fatos disponíveis na apuração do preço de exportação, o valor normal do Grupo Hesteel tomou como base o valor médio do preço das vendas internas no mercado estadunidense de laminados a quente sem distinção de categoria de cliente e CODIP.

Assim sendo, o valor normal apurado foi **US\$ 598,64/t** (quinhentos e noventa e oito dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada), na condição **delivered**, considerado como equivalente ao preço **FOB**.

4.3.1.1.2 Do preço de exportação

Uma vez que o grupo em tela não logrou êxito na comprovação dos dados referentes à apuração do preço de exportação, este foi apurado com base em preço médio obtido da ponderação dos preços de exportação dos grupos Bengang e Baosteel, além do produtor/exportador Maanshan, por suas quantidades exportadas ao Brasil de laminados a quente, obtendo-se preço de exportação médio na condição FOB no valor de **US\$ 392,60/t** (trezentos e noventa e dois dólares estadunidenses e sessenta centavos por tonelada).

4.3.1.1.3 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 consiste na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação com base nos grupos Bengang e Baosteel e o produtor/exportador Maanshan sem qualquer distinção de canal. Ressalta-se que, para fins de determinação final, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China.

As margens de dumping absoluta e relativa, para fins de determinação final, determinadas para o Grupo Hesteel, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping do Grupo Hesteel

Valor Normal FOB US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
598,64	392,68	206,04	52,5%

4.3.1.1.4 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping

Em 10 de julho de 2017, o Grupo Hesteel mencionou que a autoridade investigadora realizou apuração de margem de dumping individualizada, todavia, não se utilizou dos dados das importações brasileiras disponibilizados pela RFB. Nesse sentido, ressaltou que: "[...] aplicação de fatos **disponíveis** pressupõe, antes de tudo, a aplicação de "fatos", de forma que carece de qualquer pertinência ou razoabilidade atribuir ao referido grupo preços de exportação totalmente alheios à sua realidade fática, principalmente quando constam dos autos fatos disponíveis que dizem respeito especificamente às exportações do Grupo Hesteel com base nas estatísticas da RFB.

Com base em sua explanação, citou também o entendimento do painel do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC no caso US-Hot Rolled Steel: **One of the principle elements governing anti-dumping investigations that emerges from the whole of the AD Agreement is the goal of ensuring objective decision-making based on facts. Article 6.8 and Annex II advance that goal by ensuring that even where the investigating authority is unable to obtain the "first-best" information as the basis of its decision, it will nonetheless base its decision on facts, albeit perhaps "second-best" facts. (g. n.)**

O grupo em tela mencionou que a utilização da melhor informação para o preço de exportação com base nos dados de importação da RFB estaria em consonância com o princípio da verdade material, deixando de se valer pela ficção ao aplicar o preço médio ponderado de exportação dos outros grupos. Além disso, instou-se que, em outros casos análogos a essa situação, já se teria apurado o preço de exportação com base na RFB, como, por exemplo, no caso de pneus agrícolas (Resolução CAMEX nº 3, 2017).

O Grupo Hesteel mencionou que os dados de importação permitiriam, inclusive, a ponderação por categoria do cliente e a comparação por CODIP, conforme mencionado no item da nota técnica referente à comparação entre o preço do produto sob investigação e do similar nacional.

4.3.1.1.5 Dos comentários acerca das manifestações

Primeiramente, necessário destacar que o Grupo Hesteel criou obstáculos à investigação. Em termos fáticos, o grupo em comento não logrou êxito na comprovação de suas informações, uma vez que falhou, em essência, em comprovar a integridade e a confiabilidade da contabilização, bem como o que tange ao rastreamento adequado das operações reportadas, o que ficou patente nas discrepâncias significativas entre as informações verificadas no teste de totalidade em relação à resposta ao questionário das empresas em tela. Nesse sentido, a determinação final levou em consideração os fatos disponíveis, conforme disposto no §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Quanto à utilização dos dados da RFB em detrimento da ponderação realizada do preço de exportação dos outros produtores/exportadores chineses, asseverar-se que a situação demandada pela parte poderia trazer prejuízo justamente à verdade material, conceito jurídico instigado pelo tema, uma vez que os dados da RFB possuem efeito da defasagem temporal entre a data de venda das mercadorias vendidas ao Brasil e a data da contratação da venda, como já retratado no item 6.1.7.3 deste anexo. Além disso, há importações realizadas com utilização de **trading companies**, que podem não refletir adequadamente a margem de dumping.

Posto isso, considerou-se que os dados da RFB não seriam os mais adequados para aferir o preço de exportação com o propósito de cálculo de margem de dumping no caso concreto. Refuta-se, dessa forma, a alegação de qualquer descumprimento da jurisprudência multilateral e das práticas da autoridade investigadora, uma vez que se considerou que os dados verificados das outras empresas participantes no processo seriam apropriados como melhor fonte para aplicação dos fatos disponíveis.

4.3.1.2 Do Grupo Bengang

4.3.1.2.1 Do valor normal

O valor normal para o Grupo Bengang foi definido conforme o item 4.3.1 deste anexo. O valor normal ponderado pela quantidade exportada em base mensal foi apurado em **US\$ 559,85/t** (quinhentos e cinquenta e nove dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por tonelada), na condição **delivered**, considerado como equivalente ao preço **FOB**, levando-se em conta CODIP e categoria de cliente.

4.3.1.2.2 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 objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, 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 apuração do preço de exportação do Grupo Bengang foi fundamentada nos resultados da verificação **in loco**, com base nas respostas prestadas do produtor Bengang Steel Plates Co. Ltd. e por sua exportadora Benxi Iron and Steel (Group) Intl Economic and Trading Co. Ltd. ("Benxi China") ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares.

Cumprir destacar que foram levadas em consideração tão somente as exportações de laminados a quente realizadas para o Brasil em 2015, conforme conhecimento de embarque das operações (B/L), embora a base de dados apresentada na resposta ao questionário do produtor/exportador em tela também apresentasse dados referentes a exportações efetuadas no ano de 2014.

Com relação ao processo de exportação da Bengang Steel Plates, verificou-se que todas as exportações para o Brasil foram realizadas por meio de sua empresa relacionada Benxi China, a qual atua na [CONF]. Ademais, constatou-se que o produtor Bengang é responsável [CONF], conforme acordo de representação entre ambas empresas. Ressalte-se que, em termos contábeis, as empresas relacionadas possuem estruturas contábeis distintas - plano de contas e demonstrativos financeiros. Dessa forma, concluiu-se que a empresa Benxi China atua como **trading company** do produtor Bengang.

Ademais, constatou-se que uma parte destas operações de exportação para o Brasil envolveu ainda uma segunda empresa relacionada, a [CONF], a qual participou como [CONF] - **trading company** na [CONF], conforme consta do relatório de verificação **in loco** no produtor/exportador.

Com vistas a neutralizar o efeito das partes relacionadas em questão na apuração do preço de exportação FOB, foram deduzidos primeiramente os valores de despesas de vendas, gerais e administrativas (4,30%) e de margem de lucro (1,03%) da **trading company** Benxi China - com a exclusão, na apuração da referida margem de lucro, dos ganhos extraordinários com as vendas de títulos financeiros e ativos fixos, extraídos dos demonstrativos de resultados do exercício de 2015 da empresa Metal One Corporation, **trading company** independente do setor siderúrgico, conforme encontrado no sítio eletrônico <http://m1lo.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016.

Por conseguinte, tendo em vista que a empresa relacionada [CONF], atua em origem considerada para fins de defesa comercial como economia de mercado, foram deduzidas as despesas de vendas, gerais e administrativas, incluindo despesas financeiras ([CONF]%) - obtidas do próprio demonstrativo financeiro da empresa em 2015 - e a margem de lucro referida anteriormente da **trading** independente.

Ressalta-se que não foram apresentados valores referentes ao frete e ao seguro internacional, uma vez que as vendas foram reportadas na condição FOB.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Bengang, na condição FOB - China, apurado em base mensal por CODIP e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 401,11/t** (quatrocentos e um dólares estadunidenses e onze centavos por tonelada).

4.3.1.2.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação ambos em base mensal. Ressalta-se que, para fins de determinação final, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China.

A comparação levou em consideração o CODIP reportado e categoria de cliente distribuidores, as quais incluem **trading company** na apuração do preço de exportação e distribuidores locais na apuração do valor normal, em que se classificaram as vendas de laminadas a quente.

As margens de dumping absoluta e relativa, para fins de determinação final, determinadas para o Grupo Bengang, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping do Grupo Bengang

Valor Normal FOB US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
559,85	401,11	158,74	39,6%

4.3.1.2.4 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping

Em suas manifestações finais, protocolizada 10 de julho de 2017, o Grupo Bengang solicitou a explicação de quando a comparação mensal foi possível e quando não foi e a motivação de tal comparação para em seu caso. Além disso, solicitou o esclarecimento se a comparação realizada obedeceu aos mesmos CODIPs do produtor estadunidense Amusa ou se alguma característica foi desconsiderada para fins de cálculo da margem de dumping.

Além disso, indicou em seu pleito que a comparação por categoria de cliente realizada não foi corretamente realizada, uma vez que, no valor normal, as vendas da Amusa seriam para distribuidores locais e que as exportações do grupo seriam para **trading company**. Dessa forma, indicou que o próprio questionário já classificou **trading company** e distribuidores locais de forma distinta em seus campos de preenchimento no apêndice de vendas. Reforçou que: **As such, and in order to ensure a fair comparison, Decom should make an adjustment to Amusas sales price by deducting the SG&A ratio and profit margin of such local distributor and thereby ensuring that Amusas domestic sales prices are comparable to Bengangs export price to international trading companies.**

Em outro ponto, foi mencionado que deveriam ser consideradas as vendas com conhecimento de embarque datado de 2014 para fins de apuração do preço de exportação, como anteriormente realizado na determinação preliminar. A manifestante indicou que a declaração de exportação indicada seria um documento oficial confiável para aferição da data de venda. Nesse contexto, instou que: **In Decoms understanding, as the ante-dated B/L date and the ante-dated commercial invoice dates are before the POI, such transactions were deemed as outside the POI. Decoms understanding is incorrect and such sales must be understood as performed within the POI. For such transactions, the most trustworthy date for the date of sale is the customs export declaration. (...) For this reason, the actual B/L and commercial invoice dates should be after the Customs Export Declaration date. Since the Customs Export Declaration date is in January 2015, that means the actual B/L dates of ante-dated B/Ls should have been just after the Customs Export Declaration dates (all in 2015) and be included in the POI.**

Quanto ao ajuste realizado na construção do preço de exportação, o grupo Bengang indicou que: a) a margem de lucro utilizada para o intermediário independente Metal One Corporation não deveria incluir os ganhos extraordinários, relacionados com o lucro nas vendas de ativos fixos, uma vez que não estariam atrelados ao negócio principal da empresa. Dessa maneira, haveria a redução da margem de lucro utilizada. b) as despesas gerais e administrativas da **trading** [CONF.] consideradas deveriam excluir gastos financeiros, uma vez que tais despesas atreladas [CONF.] não se relacionariam com gastos de transporte ou outros custos de oportunidade que poderiam estar de alguma forma relacionados com a venda, tendo em vista que a natureza de variações cambiais, juros pagos em empréstimos que não poderiam ser diretamente atribuídos para a transação. c) a necessidade de utilização das despesas gerais e administrativas ajustadas da [CONF.] para a **trading company** relacionada na China, tendo em vista que seria a melhor fonte de informação, pela intermediária se situar em economia de mercado e se encontrar na estrutura do grupo em tela, isto é, diretamente vinculada à operação.

4.3.1.2.5 Dos comentários acerca das manifestações

Em relação ao valor normal apurado para o produtor/exportador em tela, esclarece-se que foram considerados os tipos de produto idênticos, isto é, os mesmos CODIPs utilizados para aferição do valor normal foram utilizados na apuração do preço de exportação, sem quaisquer ajustes, considerando os mesmos meses para a comparação. Destaca-se, entretanto, que da determinação preliminar para determinação final ocorreram modificações no valor normal, que passou a retratar correlatamente o preço em cada condição de venda, sendo o valor do frete médio somado aquelas operações comercializadas na condição **ex fabrica**. Tal ajuste, impactou no incremento do valor normal médio, que pode ser observado ao se comparar o valor normal médio da determinação preliminar e o valor na divulgação dos fatos essenciais.

Ademais, cumpre ressaltar que as comparações mensais utilizadas se basearam na particularidade do caso, como na forma de contratação e venda, verificando-se que, ao longo do período de investigação de dumping, as diferenças na forma de apuração em base mensal são significativas em relação à base anual, uma vez que se verificou ampla variação de preços ao longo do período. Portanto, quando possível, os cálculos de margem de dumping foram realizados em bases mensais. Apenas nos casos em que foram utilizados os fatos disponíveis para apuração da margem de dumping as bases de comparação foram anuais.

Quanto às considerações sobre as exportações realizadas em 2014, asseverou-se que foram consideradas em sede final as faturas com data de embarque de 2015 para configuração período de dumping (janeiro a dezembro de 2015), uma vez que, conforme previsto no questionário encaminhado, a data da venda não será posterior à data do embarque. Assim sendo, mantém-se o entendimento segundo o qual a base apropriada para fins de dumping seria somente as faturas com conhecimento de embarque em 2015, conforme resultados de verificação **in loco**.

Quanto ao ajuste nas margens de lucros utilizadas, foi acatado parcialmente o pleito. Quanto à margem de lucro da **trading** não relacionada, os lucros extraordinários foram excluídos da receita de venda. No entanto, quanto às despesas operacionais da [CONF.]. Também devido ao fato de [CONF.], foi desconsiderada a solicitação de utilização desta com vistas à apuração das despesas gerais e administrativas para a **trading company** relacionada na China, uma vez que elas possuem finalidades e operações diferentes.

Em relação ao ajuste solicitado para fins de justa comparação sobre a categoria de cliente, entende-se que a comparação foi realizada no nível de comércio adequado, ent o preço **delivered** nos Estados Unidos da América e o preço FOB na China, logo, foram feitas todas as deduções necessárias para justa comparação. Ademais, ressalta-se que o fato de a resposta ao questionário do produtor/exportador apresentar a divisão entre **trading company** e distribuidores locais não remonta a qualquer obrigatoriedade de segmentação em categorias de clientes distintas, uma vez que as empresas

não foram capazes de indicar que tais intermediários se encontrariam em níveis de comércio diferentes e, portanto, não seriam comparáveis.

Importante destacar que, nessa situação, como de praxe, foram agregados, na categoria de distribuidores, tais clientes (**trading companies**) para fins de apuração do preço de exportação com vistas à comparação com os distribuidores locais no que tange ao valor normal, por entender que tais estruturas atuam como intermediários entre o fabricante e o usuário/consumidor final. Ante o exposto, indica-se que não foram apresentados elementos que pudessem alterar a análise feita, repisando-se, assim, a decisão anterior contida nos fatos essenciais.

4.3.1.3 Do Grupo Baosteel

4.3.1.3.1 Do valor normal

O valor normal para o grupo Baosteel foi definido conforme o item 4.3.1 deste anexo. Destaca-se que para o CODIP [CONFIDENCIAL], exportado ao Brasil nos meses de [CONFIDENCIAL], não houve correspondente comercializado no mercado interno estadunidense no mesmo CODIP e categoria de cliente e nos mesmos meses. Dessa forma, utilizou-se o valor do CODIP, comercializado para mesma categoria de cliente, mais próximo dentro do país.

Nesse sentido, o valor normal, com o ajuste no frete para trazer todas as operações a condição **delivered**, ponderado pela quantidade exportada em base mensal, levando com consideração CODIP e a categoria de cliente, foi apurado em **US\$ 687,78/t** (seiscentos e oitenta e sete dólares estadunidenses e setenta e oito centavos por tonelada), na condição **delivered**, considerado como equivalente ao preço **FOB**.

4.3.1.3.2 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 objeto da investigação, é o recebido ou a receber pelo produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação. Já nos termos do art. 20 do mesmo decreto, 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 exportar, por produto exportado ao Brasil.

A apuração do preço de exportação do Grupo Baosteel foi fundamentada nas respostas prestadas tempestivamente pelos produtores Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. (Baoshan) e Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd (Mei Gang), que incluem dados de sua exportadora Baosteel America Inc. (BAI) ao questionário do produtor/exportador. Ressalta-se ainda que foram consideradas as respostas referentes aos pedidos de informações complementares solicitados, assim como os dados verificados/obtidos na verificação **in loco**.

Com relação ao processo de exportação, cabe ressaltar que as empresas Baoshan e Mei Gang, em suas respostas ao questionário, informaram que todas as exportações para o Brasil foram realizadas por meio de sua empresa relacionada BAI, em 2015.

Na verificação **in loco**, cabe destacar que foi identificado o pagamento de uma remuneração (comissão) para o seu escritório no Brasil, localizado na cidade do Rio de Janeiro. Segundo informado pelo BAI na verificação **in loco**, esse escritório faz pesquisas de mercado e, eventualmente, contato com o cliente brasileiro, em razão das dificuldades decorrentes da língua e dos diferentes fusos horários, mas foi alegado que tal escritório não contaria com centros de serviços ou de distribuição. Informação essa que não pôde ser verificada. Foi apresentado comprovante de pagamento de US\$ [CONF.] a Baosteel do Brasil referente a comissões do quarto trimestre de 2015. Ressalta-se ainda que o demonstrativo financeiro da BAI, em sua nota explicativa nº [CONF.] apontava pagamento de US\$ [CONF.] em 2015, para a empresa no Brasil para fins de remuneração [CONF.].

Apesar do valor dessa comissão constar em nota explicativa no demonstrativo financeiro da BAI, encaminhado anteriormente à verificação **in loco**, ele não havia sido considerado no cálculo da determinação preliminar, pois essa comissão não fora reportada no campo 34.0 (comissões), nem no campo 42.0 (despesa unitária indireta de vendas incorrida no Brasil) do apêndice VII (exportações para o Brasil) da resposta ao questionário do exportador, apesar de claramente solicitada.

Assim, para o cálculo da determinação final, foi considerado o valor da comissão referente apenas às vendas de produtos laminados a quente ao Brasil. Do total pago em comissão à Baosteel do Brasil em 2015 (US\$ [CONF.]), foi considerado o percentual de [CONF.]% (US\$ [CONF.]), referente à participação do produto objeto da investigação no total exportado para o Brasil de laminados a quente (produto fora das dimensões definidas no escopo do produto investigado). Esse valor de comissão referente a laminados a quente foi deduzido das despesas de vendas, gerais e administrativas para o cálculo do percentual dessa despesa no demonstrativo de resultados do exercício de 2015 (DRE) da empresa relacionada BAI, de modo evitar dupla dedução de despesas na apuração do preço de exportação.

Dessa forma, do preço de exportação reportado, foram deduzidos [CONF.]% referente a despesas de vendas, gerais e administrativas, extraídas do demonstrativo de resultados do exercício de 2015 (DRE) da empresa relacionada BAI, localizada em país de economia de mercado; e 1,03% de margem de lucro, extraída do DRE de 2015, não se considerando os ganhos extraordinários com as vendas de títulos financeiros a ativos fixos, da empresa Metal One Corporation, **trading company** independente do setor siderúrgico, encontrado no sítio eletrônico <http://mto.co.jp/us/report/index.html>, acessado em 4 de novembro de 2016. Ressalta-se que, além da dedução da comissão mencionada, foi deduzido também o frete internacional reportado pela **trading** relacionada para que os preços pudessem ser apurados na condição **FOB**.

Ante o exposto, o preço médio de exportação do Grupo Baosteel, na condição **FOB - China**, apurado por CODIP em base mensal e por categoria de cliente, alcançou **US\$ 409,47/t** (quatrocentos e nove dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por tonelada).

4.3.1.3.3 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 se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado nos EUA e a média ponderada do preço de exportação. Ressalta-se que, para fins de determinação final, manteve-se a metodologia adotada na determinação preliminar, que considerou o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China. A comparação levou em consideração o CODIP e categoria de cliente em que se classificaram as vendas de laminados a quente. Ressalta-se que, buscando a justa comparação, foram separadas as vendas destinadas a **trading companies**/distribuidores ([CONFIDENCIAL]) daquelas destinadas a usuários finais, no caso [CONFIDENCIAL]. Ressalte-se que as vendas para os usuários finais representaram parcela pequena ([CONFIDENCIAL]%) do total exportado ao Brasil.

Devido à relação entre as empresas Baoshan e Mei Gang, para fins de determinação final de margem de dumping, decidiu-se que essas empresas fossem tratadas como único produtor/exportador, o Grupo Baosteel.

As margens de dumping absoluta e relativa determinadas estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping do Grupo Baosteel

Valor Normal delivered US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
687,78	409,47	278,31	68

4.3.1.3.4 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping

Em 10 de julho de 2017, as empresas Baoshan, Meishan e Baosteel America (BAI) protocolaram manifestação referente à determinação de dumping do Grupo Baosteel para efeito da determinação final, discordando da metodologia adotada para apuração do preço de exportação ao Brasil.

Elas citaram que as comissões consideradas no cálculo da margem de dumping são verbas destinadas a pesquisas de mercado de diversos produtos na América do Sul, Central e do Norte, segundo contrato entre a BAI e a Baosteel do Brasil. Destacaram que não houve questionamento ou pedido de informações adicionais sobre esse contrato, e que não existe nos autos qualquer informação que possa embasar uma decisão neutra e objetiva sobre provas positivas de que a Baosteel do Brasil esteja focada somente na comercialização dos produtos investigados. Dessa forma, afirmaram que os valores conferidos ao escritório do Brasil não seriam quantificados nem apropriados em relação às receitas de vendas de um produto específico (laminados a quente), não deveriam ser rateadas somente para as vendas do Brasil, e deveriam ser considerados como despesas indiretas.

Assim, concluíram que a metodologia adotada, de subtrair as comissões das despesas indiretas e atribuí-las somente às vendas de laminados a quente para o Brasil estaria totalmente equivocada. Reiteraram que a questão das comissões havia sido tratada e esclarecida na verificação **in loco**, pois foram dadas explicações adequadas aos verificadores sobre esse valor.

Segundo as empresas, a decisão de deduzir de forma integral, no cálculo do preço de exportação da BAI, uma despesa de "comissão", que havia sido considerada corretamente como uma despesa indireta de vendas e que é aproveitada por toda a BAI, e não somente em suas vendas ao Brasil, criaria uma punição não razoável e desproporcional. Não haveria qualquer razão legal para que a empresa seja punida em seus direitos, e este entendimento seria corroborado por diversas decisões da OMC.

Comentaram que, além de injusta, essa decisão seria desigual em relação ao tratamento concedido às outras partes interessadas. Citaram o caso da CSN, que não teve seus dados validados durante a verificação **in loco** realizada no âmbito do presente processo e concedeu nova oportunidade de comprovar os seus dados contábeis por ocasião de verificação **in loco** ocorrida antes do início da investigação de subsídios (Processo Administrativo nº 52272.002281/2016-12). Dessa forma, solicitaram nova verificação **in loco** na BAI para esclarecer a função do escritório brasileiro e os critérios para a sua correspondente remuneração, visto que as informações sobre esse valor não foram bem compreendidas e invalidadas, resultando em uma majoração indevida e injusta da margem de dumping calculada para as empresas do Grupo Baosteel.

Utilizando os fatos disponíveis, as empresas apresentaram três opções para a atribuição e rateio do valor referente às comissões ao escritório do Brasil da Baosteel: 1) considerar o montante destinado ao escritório brasileiro da Baosteel como um valor único, como parte integrante das despesas gerais e administrativas, para auxiliar a BAI a se posicionar relativamente a precificação e padrões de mercado de todos os países americanos, e que seja deduzido de forma geral, pois é referente a todos os produtos comercializados pela BAI e não apenas relacionado a um produto específico (laminados a quente); 2) definir o percentual das despesas de comissões (rateio), destinadas a pesquisas de mercado e suporte para todos os países da América Latina, considerando as exportações para os países dessa região; e 3) alocar as despesas de comissões não somente para as exportações de aços laminados a quente, mas para todos os produtos comercializados para o Brasil.

Citaram ainda que a autoridade investigadora deduziu que, do valor total das comissões, apenas 5% seriam relativos a despesas diretas e os 95% restantes seriam despesas indiretas. Argumentaram que os argumentos utilizados para defender uma margem de dumping superestimada para a BAI acabam sendo totalmente incongruentes com o cálculo de sua própria margem de subcotação.

Finalmente, mencionaram que com as informações disponíveis nos autos, a autoridade investigadora poderia se pautar em dados mais adequados e coerentes para um cálculo justo e coeso do percentual a ser deduzido do valor das comissões destinadas a Baosteel do Brasil.

Por fim, referenciando os argumentos apresentados pelos demais exportadores chineses, solicitaram que sejam realizados ajustes no cálculo de sua margem de dumping nos seguintes pontos: 1) redução da margem de lucro da Metal One, de 1,46% para 1,03%, pois a mesma estaria superdimensionada, uma vez que inclui ganhos não operacionais que deveriam ser desconsiderados; 2) considere a justa comparação no mesmo nível de comércio das exportações feitas pela BAI e das vendas realizadas pela Amusa, considerando os preços da BAI sem qualquer dedução, ponderados por canal de venda.

4.3.1.3.5 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação aos argumentos apresentados pelo grupo Baosteel de que não se teria questionado acerca do contrato existente entre a empresa estadunidense e a empresa brasileira, destaca-se que a obrigação de fornecer explicação sobre o funcionamento da empresa e do processo de vendas é do produtor/exportador, sendo essas informações claramente requisitadas na resposta ao questionário. A decisão de fornecer ou não explicações detalhadas cabe unicamente à parte interessada, porém, deve-se levar em consideração, conforme o disposto no §3º do art. 5º do Regulamento, que caso qualquer parte interessada negue acesso a informação necessária, não a forneça tempestivamente ou crie obstáculos à investigação, o parecer referente às determinações preliminares ou finais será elaborado com base na melhor informação disponível.

No caso do concreto, verifica-se que em sua resposta ao questionário o grupo Baosteel não apresentou valores ou qualquer explicação sobre comissões ou despesas incorridas no mercado brasileiro, sejam essas diretas ou indiretas, apesar de claramente solicitado: CAMPO Nº 34.0: Comissões (moeda/unidade) [...] Observação: informar o custo unitário das comissões pagas para agentes afiliados ou não. Caso haja mais de uma comissão paga, informar cada comissão em campo separado. Complementação: descrever as condições de pagamento das comissões e como os percentuais foram determinados. Explicar se o montante da comissão varia de acordo com a parte a quem é paga e se essa parte é afiliada à empresa. Anexar amostra de cada um dos tipos de contrato de comissão utilizados pela empresa. Resposta: **Baoshan did not pay the commissions to outside entities** (grifo nosso) CAMPO Nº 42.0: Despesa Unitária Indireta de Vendas Incorrida no Brasil (moeda/unidade) [...] Observação: informar o custo unitário das despesas indiretas de vendas (ex.: aluguel de escritório de vendas, salários dos vendedores etc.) incorridas para vender o produto no mercado brasileiro. Quando as despesas tiverem sido arcadas tanto pela empresa quanto por um revendedor afiliado, criar um campo separado para as despesas de cada companhia. Complementação: descrever as despesas gerais de venda incorridas. Anexar uma relação com todas essas despesas e fornecer planilhas de cálculo demonstrando como foram alocadas, inclusive aquelas excluídas da condição estabelecida nos campos 37 a 40 (1 até n). Quando mais de uma empresa tiver arcado com essas despesas, juntar planilhas distintas para cada uma. Resposta: **Baoshan did not incur such indirect selling expenses in Brazil during the period of investigation, therefore, this question is not applicable.** (grifo nosso)

Ressalta-se ainda que a alegação de que tais despesas deveriam ser tratadas como despesas indiretas de vendas para todos os mercados também não foi apresentada na resposta ao questionário. Nesse sentido, tal omissão criou obstáculos para autoridade investigadora, uma vez que esta ficou impossibilitada de realizar qualquer análise sobre as despesas incorridas no mercado brasileiro. Portanto, não pode a parte interessada optar por não fornecer a informação solicitada em questionário encaminhado pela autoridade investigadora e não estar ciente da possibilidade de utilização dos fatos disponíveis em decorrência de tal omissão.

Sobre a alegação de que a atribuição dessas despesas somente para o mercado brasileiro e somente para o produto investigado seria incorreta, cumpre destacar que tal decisão tem como base as informações do processo. Novamente, a parte interessada falhou em apresentar os dados na resposta ao questionário, ao não apresentar o valor total da venda de todos os produtos, tendo optado, em descumprimento as solicitações, por reportar somente o volume e valor das vendas de laminados a quente para o mercado brasileiro, para o mercado estadunidense e para outros países, prejudicando a atuação. Não foram apresentadas ainda informações sobre como a despesa incorrida no mercado brasileiro poderia ser associada às vendas para outros países. Novamente, a decisão leva em consideração os dados do processo, sendo decisão da referida parte interessada apresentar somente os dados de laminados a quente, não apresentando as despesas incorridas no mercado brasileiro e as explicações sobre tais gastos, inviabilizando a devida condução da investigação sobre a natureza e a alocação dessas despesas e impedindo a autoridade investigadora de, tempestivamente, solicitar o encaminhamento de informações complementares. Inclusive, caso tivesse obtido os dados necessários, poderia ter sido solicitada anuência para verificar **in loco** as informações relativas às operações da empresa do grupo Baosteel estabelecida no Brasil, fato esse que foi impossibilitado por conta ausência de informações na resposta ao questionário.

Nesse sentido, as sugestões apresentadas pela empresa não encontram embasamento. Quanto à possibilidade de considerar o montante como valor único e como despesas gerais e administrativas da Baosteel America, cabe salientar que os dados coletados **in loco** demonstram que se trata de repasse de recurso para cobrir despesa incorrida pela empresa relacionada estabelecida no Brasil, não sendo, portanto, despesas gerais e administrativas para todos os mercados da exportadora estadunidense. Sobre a possibilidade de definir o percentual da despesa de comissão para todos os países da América Latina, considerando os países dessa região, cumpre informar que não foi fornecido elemento de prova que vincule o valor despendido pela empresa no Brasil com as exportações para toda América Latina. Quanto à última sugestão, de alocar as despesas para todas as exportações no mercado brasileiro, cabe sublinhar que a empresa não apresentou em sua resposta ao questionário os dados de vendas dos outros produtos, que são laminados a quente, ao mercado brasileiro. Tampouco a empresa indicou como se daria a alocação de tais recursos e detalhes sobre as aparentes pesquisas de mercado, uma vez que a empresa optou por não reportar as informações nos campos apropriados para despesa incorrida no mercado brasileiro do questionário encaminhado. Logo, restaria impossível utilizar um dado que não foi apresentado tempestivamente.

Ainda nesse sentido, cabe enfatizar que, conforme disposto no roteiro de verificação **in loco**, que reflete o disposto nos §§6 e 72 do art. 175 do Regulamento Brasileiro, enviado à empresa no dia 16 de janeiro de 2017, a verificação não possui o intuito de permitir apresentação de novos dados que possam alterar de forma substancial os números constantes do processo, sendo, ainda, claramente apontado que novas informações somente seriam aceitas para efetuar pequenas correções e desde que apresentadas previamente ao início da verificação. No entanto, nem sequer o recurso das pequenas correções foi utilizado pela empresa para buscar complementar sua resposta ao questionário.

Sobre a alegada incongruência entre a consideração das despesas de comissão para fins de cálculo da margem de dumping e a consideração de despesa no mercado brasileiro, esclarece-se que não há incoerência no referido cálculo. A classificação como comissões se deu pelo fato de que a empresa identifica em seu demonstrativo contábil a referida rubrica como comissão ("[CONFIDENCIAL]"), esclarecendo que remunera [CONFIDENCIAL] ("...[CONFIDENCIAL]"), não restando claro, diante da omissão de informações da parte interessada, qual exatamente a despesa coberta por tal remuneração. Dessa forma, tratou-se parte do valor como comissão e parte como despesa no mercado brasileiro. Independentemente do tratamento, a totalidade do valor foi subtraída para fins de apuração do preço de exportação na condição FOB.

Quanto à margem de lucro da **trading** não relacionada, destaca-se que o ajuste solicitado pela parte interessada foi acatado, tendo sido o preço de exportação recalculado com a margem de lucro líquida de despesas e receitas não operacionais.

Sobre alegação de que a venda da Baosteel America seria comparável com as vendas da Arcelor Mittal US sem a necessidade de ajustes, cumpre dizer que os ajustes foram feitos para trazer as vendas a mesma condição, i.e., FOB, não sendo possível comparar a venda da Baosteel America sem ajustes no mesmo nível de comércio que as vendas da Amusa, uma vez que as vendas da empresa relacionada nos Estados Unidos da América abrangem frete internacional, despesas portuárias, entre outras despesas que não são incorridas nas vendas pela Amusa.

4.3.1.4 Do produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd.

4.3.1.4.1 Do valor normal

O valor normal para o produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd. foi definido conforme o item 4.3.1 deste anexo. O valor normal em base mensal ponderado pela quantidade exportada foi apurado em US\$ 526,74/t (quinhentos e vinte e seis dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por tonelada) na condição **delivered**, considerado como equivalente ao preço **FOB**, levando-se em conta CODIP e categoria de cliente.

4.3.1.4.2 Do preço de exportação

De acordo com o art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, caso o produtor não seja o exportador do produto objeto da investigação e ambos não sejam partes associadas ou relacionadas, é preferencialmente o recebido, ou o preço a ser recebido, pelo produtor, por produto exportado ao Brasil, líquido de tributos, descontos ou reduções efetivamente concedidos e diretamente relacionados com as vendas do produto objeto da investigação.

O preço de exportação da Maanshan Iron & Steel Company Ltd. foi apurado com base nos resultados da verificação **in loco** dos dados referentes à resposta do questionário do produtor/exportador em tela. A apuração foi realizada na condição FOB com base nos dados verificados da empresa Maanshan, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação para o Brasil, de acordo com o contido no art. 19 do Decreto nº 8.058, de 2013.

As vendas do produto objeto desta investigação foram realizadas para a **trading company** [CONFIDENCIAL], não relacionada ao produtor/exportador em tela.

Diante de tais considerações, o preço de exportação médio para o Brasil da Maanshan, na condição FOB - China, apurado em base mensal por CODIP e por categoria de cliente, alcançou o valor de **US\$ 372,06/t** (trezentos e setenta e dois dólares estadunidenses e seis centavos por tonelada).

4.3.1.4.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado, nos EUA, e a média ponderada do preço de exportação ambos em base mensal. Ressalta-se que, para fins de determinação final, considerou-se que o frete incorrido para entrega ao cliente no mercado estadunidense seria equivalente aos gastos necessários para entrega no porto do produto exportado na China.

A comparação levou em consideração o CODIP reportado e categoria de cliente distribuidores, as quais incluem **trading company** na apuração do preço de exportação e distribuidores locais na apuração do valor normal, em que se classificaram as vendas de laminados a quente.

As margens de dumping absoluta e relativa, para fins de determinação final, determinadas para o produtor/exportador Maanshan, estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping do produtor/exportador Maanshan

Valor Normal FOB US\$/t	Preço de Exportação FOB US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
526,74	372,06	154,68	41,6%

4.3.1.4.4 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping

Em manifestação protocolada no dia 10 de julho de 2017, o produtor/exportador Maanshan solicitou em relação ao cálculo da margem de dumping que fosse ajustada comparação feita entre o valor normal e o preço de exportação. Segundo a parte interessada, a autoridade investigadora, ao comparar os preços da Maanshan para a empresa [CONFIDENCIAL], considerou que seriam vendas para distribuidores, mesmo tendo conhecimento de que essas vendas eram destinadas para usuários finais ([CONFIDENCIAL]). Dessa forma, a parte interessada alegou que **trading companies** não seriam comparáveis a distribuidores, sendo inclusive a razão para existência de diferentes categorias no questionário do exportador.

Nessa linha, a parte interessada alegou que para justa comparação deveria ser feito ajuste no valor normal, obtido dos dados da empresa estadunidense, por meio da dedução das despesas gerais e administrativas e margem de lucro de distribuidor local de forma a tornar os preços comparáveis aos preços praticados pela Maanshan para suas vendas a **tradings** internacionais.

4.3.1.4.5 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação a solicitação de ajuste no valor normal devido a diferenciação entre as vendas para **trading companies** e distribuidores, salienta-se que em sua resposta ao questionário empresa manifestante apresentou as seguintes categorias de cliente: [CONFIDENCIAL]. Por sua vez, o produtor estadunidense apresentou as seguintes categorias: [CONFIDENCIAL]. Nesse sentido, a classificação em duas categorias: usuários finais e distribuidores reflete o tratamento dado pelas empresas, uma vez que estas basicamente segregam suas vendas entre usuários finais e distribuidores/**tradings**. Ademais, ressalte-se que o mero ato de o questionário do produtor/exportador apresentar a divisão entre **trading company** e distribuidores locais não remonta a qualquer obrigatoriedade de segmentação em categorias de clientes distintas, uma vez que a empresa não apresentou elementos para indicar que tais intermediários se encontrariam em níveis de comércio diferentes e, portanto, não seriam comparáveis.

Como ressaltado anteriormente, como de praxe, foram agregados, na categoria de distribuidores, tais clientes (**tradings companies** e distribuidores locais) para fins de apuração do preço de exportação com vistas com os distribuidores locais no que tange ao valor normal, por entender que tais estruturas atuam como intermediários entre o fabricante e o usuário/consumidor final. Ante o exposto, indica-se que não foram apresentados elementos que pudessem alterar a análise feita, repisando-se, assim, a decisão anterior contida nos fatos essenciais.

Por fim, quanto a consideração das empresas mencionadas como usuários finais, desconsiderou-se a alegação da empresa, dado que a empresa classificou, em resposta ao questionário, [CONFIDENCIAL] como destinadas a **trading company** não relacionada, não tendo sido apresentados elementos que comprovassem que o preço praticado pela Maanshan em suas vendas para a **trading company** seria o mesmo praticado pela **trading company** em suas vendas para eventuais usuários finais no Brasil.

4.3.2 Da Rússia

4.3.2.1 Do Grupo JSC Severstal

A apuração final da margem de dumping da empresa foi fundamentada nas informações prestadas pela JSC Severstal na resposta ao questionário do produtor/exportador, na resposta às informações complementares e no resultado da verificação **in loco**.

A seguir está exposta a metodologia utilizada para obtenção do valor normal, do preço de exportação e da respectiva margem de dumping da produtora/exportadora JSC Severstal. Ressalta-se que, de forma a atender ao disposto no art. 22 do Regulamento Brasileiro, que rege que normalmente será utilizada na comparação entre valor normal e preço de exportação o termo de venda **ex fabrica**, para fins desta determinação final, o cálculo realizado foi alterado com relação à nota técnica de fatos essenciais, de modo a se ter uma comparação em nível **ex fabrica**, conforme será detalhado adiante.

4.3.2.1.1 Do valor normal

Do resultado da verificação **in loco** realizada nessa empresa, em decorrência de terem sido constatadas vendas no mercado interno russo não reportadas na resposta ao questionário, concluiu-se não ter a empresa reportado a totalidade de suas vendas no mercado interno russo.

Assim sendo, não tendo as manifestações da empresa logrado alterar tal entendimento, conforme a empresa fora notificada por meio do Ofício nº 963/2017/CGMC/DECOM/SECEX, e os comentários já versados neste documento, para os fins de determinação final, o valor normal apurado levou em consideração a melhor informação disponível no processo, qual seja, o valor normal calculado no início da investigação. Salienta-se que, no decurso da investigação, concluiu-se que tal valor normal construído inclui as despesas de frete interno na Rússia, ou seja, encontra-se em condição **delivered**.

Como já dito, em atendimento ao art. 22 do Regulamento brasileiro, para fins desta determinação final, buscou-se obter o valor normal em nível **ex fabrica**. Para tal, deixaram de ser consideradas, na apuração do valor normal construído, as despesas de distribuição identificadas que constavam das demonstrações financeiras utilizadas para fins de início de investigação, com a dedução dessa rubrica para fins de apuração do percentual de despesas operacionais (linha H da tabela de valor normal construído da Rússia, com a dedução equivalente de US\$ 53,44/t referentes ao montante de despesas de distribuição). Deste modo, obteve-se como valor normal construído o montante de **US\$ 519,27/t** (quinhentos e dezoito dólares estadunidenses e vinte e sete centavos por tonelada), em condição **ex fabrica**.

4.3.2.1.2 Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela JSC Severstal na resposta ao questionário e verificados **in loco** na exportadora relacionada Severstal Export, relativos aos preços de venda de todas as transações de exportação para o Brasil do produto objeto da investigação no período de investigação.

Com vistas a proceder à justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, calculou-se o preço de exportação em base **ex fabrica**, ajustado de acordo com os termos e condições de venda acordados com clientes independentes no Brasil.

Para tanto, dos valores faturados com as vendas para o Brasil do produto objeto da investigação, foram deduzidos os montantes reportados e, em alguns casos ajustados, referentes a (i) despesas de transporte (manuseio de carga e corretagem, frete interno da fábrica ao porto, frete internacional, seguro internacional) e (ii) comissões.

Com o fim de promover a justa comparação com o valor normal, mantendo as considerações feitas na construção deste, não foram deduzidas despesas indiretas de vendas, outras despesas de venda (inspeção, armazenagem e despesas bancárias), despesa de embalagem e despesas com custo financeiro e manutenção dos estoques.

Em respeito ao que preceitua o art. 20 do Regulamento Brasileiro, foram também deduzidas as comissões devidas à empresa relacionada [CONFIDENCIAL], conforme reportado em resposta ao questionário, e a margem de lucro e despesas de venda, gerais e administrativas relativas à **trading company** intermediária no processo de exportação para o Brasil ([CONFIDENCIAL]), no percentual de [CONFIDENCIAL]%. As despesas utilizadas no cálculo foram extraídas de suas demonstrações financeiras das financeiras referentes à **trading company** relacionada. Pelo fato de tal **trading company** ser relacionada à JSC Severstal, a margem de lucro utilizada, de 1,03%, adveio de uma **trading company** não relacionada de atuação no setor, tendo sido utilizados os dados dos demonstrativos financeiros da empresa Metal One Corporation, disponíveis no sítio eletrônico <http://mla.co.jp/ins/report/index.html>, acessado em 04 de novembro de 2016. Salienta-se que, em atendimento ao pleito dos exportadores, foi alterada tal margem de lucro utilizada, de modo a não incluir os ganhos extraordinários da empresa Metal One. Como já assentado, em atendimento ao art. 22 do Regulamento Brasileiro, deduziu-se também o frete interno da fábrica ao porto reportado nas exportações ao Brasil da Severstal.

Ante o exposto, o preço de exportação médio ponderado da JSC Severstal, em condição **ex fabrica**, alcançou **US\$ 371,15/t** (trezentos e setenta e um dólares estadunidenses e quinze centavos por tonelada).

4.3.2.1.3 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.

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

No presente caso, comparou-se o valor normal construído apurado no início da investigação e a média ponderada do preço de exportação, ambos, líquidos de tributos e ajustados de acordo com os termos e condições de venda à condição **ex fabrica**. Não foram identificadas outras diferenças além dos termos e condições de venda, nível de comércio e diferenças de tributação - como, por exemplo, volume e características físicas - que pudessem afetar a justa comparação.

As margens finais de dumping absoluta e relativa estão explicitadas na tabela a seguir:

Margem de Dumping JSC Severstal			
Valor Normal ex fabrica US\$/t	Preço de Exportação ex fabrica US\$/t	Margem Absoluta de Dumping US\$/t	Margem Relativa de Dumping (%)
519,27	371,15	148,12	39,91%

4.3.2.1.4 Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping

Em 28 de abril de 2017, o Governo da Rússia protocolou manifestação em que teceu argumentos relativos à determinação preliminar apresentada na Circular SECEX nº 70, de 2016. De acordo com o governo russo, não existiriam provas suficientes de haver dumping.

Segundo o manifestante, as fontes de dados usados para o cálculo do valor normal do exportador russo seriam tendenciosas e incorretas, o que teria gerado "valor inadequado da margem de dumping dos produtores russos não selecionados, que não participaram nesta investigação e não cooperaram com a autoridade investigadora".

O governo russo questionou o fato de a autoridade investigadora ter ignorado e desconsiderado, na determinação preliminar, os dados do produtor russo. As ações da autoridade competente brasileira violariam o Acordo sobre a Implementação do Artigo VI do GATT de 1994 no que diz respeito ao uso da melhor informação disponível.

O manifestante também trouxe à autoridade investigadora argumentos já anexados aos autos do processo em setembro de 2016 no que se refere ao cálculo da margem de dumping. O governo russo reiterou que as condições de produção das empresas russas seriam diferentes das condições das empresas brasileiras. Dessa forma, em sua opinião, os dados utilizados para a construção do valor normal "não são representativos". Haveria significativas diferenças nos custos de matéria-prima, utilidades e energia, quando utilizados os dados do Serviço Federal das Estatísticas da Federação Russa (Rosstat). Também argumentou o governo russo que o custo dos produtos de origem russa seria menor do que aquele dos produtos brasileiros, de acordo com a World Steel Dynamics.

O governo igualmente questionou a falta de clareza na obtenção, na publicação *Doing Business* 2016, dos dados de frete médio e as despesas de exportação para se chegar ao preço de exportação calculado. Argumentou que ao invés de usar tais dados, seriam mais apropriados os dados do produtor russo PAO Severstal. Segundo os cálculos realizados pelo governo russo, não haveria dumping ou ele seria de **níveis mínimos**.

O Governo da Rússia protocolou, em 7 de julho de 2017, manifestação em que teceu comentários acerca da nota técnica de fatos essenciais sob julgamento. Argumentou o governo russo foram recusados sem motivos suficientes os dados da produtora PAO Severstal e que não teria considerado os comentários do Ministério do Desenvolvimento Econômico da Federação da Rússia sobre o valor normal para os outros produtores russos e causalidade entre dumping e o dano.

Acerea do produtor russo PAO Severstal, o governo afirmou que este não teve a intenção de esconder dados. Acrescentou que as vendas de produtos militar não são vendas de produto objeto da investigação devido a sua composição química, que é segredo de estado e que as informações sobre vendas não reportadas devido ao entendimento contábil foram repassadas pela empresa. Segundo o governo, de todo modo, estes dois elementos são insignificantes (menos de 1% das vendas), e não deveriam influenciar na análise dos dados da empresa.

De acordo com o governo, o artigo 6.9 do ADA desautorizaria o uso da melhor informação disponível: "Muito embora a informação fornecida possa não ser a ideal sob muitos aspectos, as autoridades não poderão por tanto justificar-se de ignorá-la, sempre que a parte interessada se tenha servido do melhor de seus recursos.". Trouxe ainda o caso **US - Hot-Rolled Steel** (WT/DS184/AB/R), em que o DSB afirma que para o uso das informações reportadas, tais informações devem ser: i) verificáveis, ii) submetidas de forma apropriada; iii) tempestiva; iv) submetida na mídia ou linguagem de computador requerida. Segundo o governo, "em tais circunstâncias a decisão de usar a "melhor informação disponível" para PAO Severstal como para empresas que não cooperaram com a investigação no cálculo do valor normal, é discriminatória para "PAO Severstal e isso pode desmotivar outras empresas a cooperar em outras investigações". Afirmou ainda que a autoridade teria o dever de usar o custo de produção na construção do valor normal, conforme a jurisprudência da OMC nos casos WT/DS473/R e WT/DS473/AB/R.

O governo acrescentou que os dados de custo teriam sido verificados **in loco**, e que não houve reclamações sobre estes, não havendo motivo para sua recusa. Afirmou ainda "pelo contrário, o uso de dados das peticionárias na construção do valor normal para a PAO Severstal parece um ato intencional e consciente, realizado para aumentar a margem de dumping para empresa russa".

Sobre o cálculo do valor normal para as empresas russas que não cooperaram com a investigação, o governo russo afirmou que a informação por ele apresentada não foi considerada nas conclusões da autoridade competente no cálculo de dumping para essas empresas, embora esta informação tenha sido confirmada por fontes independentes e pela Severstal, em violação ao artigo 7 do Anexo II do ADA.

De acordo com o governo russo, a informação do Trademap distorceria o preço da mercadoria. Como exemplo citou que: "[...] o item 2701.12 inclui o carvão que pode ser carvão coque e não coque e também carvão concentrado. Tendo em conta que o preço de carvão concentrado é significativamente maior do que o preço de carvão, a estrutura de importação deste item distorce significativamente o nível estimado do preço duma (sic) unidade do carvão. O item 7202.11 inclui ferromanganês com o nível diferente de carbono e de manganês e respectivamente com as esferas diferentes de consumo. O item HS 2601.11/2601.12 inclui minério de ferro que pode ser enriquecido e não enriquecido e incluir na sua composição paletes de minério de ferro.

Acrescentou que os produtores russos não importam matérias-primas do exterior, pois as produzem em quantidades suficientes na Rússia, e que autoridade investigadora tem a informação completa e verificada sobre a estrutura de custos da Severstal, o que deveria ser utilizado.

A PAO Severstal protocolou, em 10 de julho de 2017, sua manifestação com relação à nota técnica de fatos essenciais. A empresa assentou que colaborou com a investigação e que não concorda com a utilização do valor normal construído quando do início da investigação. Para a empresa, esta não seria a "melhor informação disponível", nos termos do ADA e do Regulamento Brasileiro. Segundo a empresa, o uso de tal valor normal resultou em uma margem de dumping não realista, o que seria corroborado pelo fato de a margem de dumping calculada na determinação preliminar ter sido bastante inferior.

Acrescentou a Severstal que, embora não concorde com a desconsideração de suas vendas, sendo esta a decisão da autoridade investigadora, deveria ser utilizada o custo de produção da empresa, que seria um dado acurado e completamente verificado. Para a empresa, o uso do custo de produção mostraria que sua margem de dumping seria inexistente.

Sobre sua margem de dumping, a empresa alegou ter explicado no curso do processo a natureza das inconsistências encontradas, sendo que a conclusão pela desconsideração das informações trazidas pela empresa teria sido desarrazoada. Sobre a exclusão dos produtos militares, a empresa afirmou que se trataria de ação fora do escopo da verificação, explicação que já teria sido aceita em diversas investigações de outras autoridades. A Severstal não poderia ser penalizada por não divulgar um segredo de Estado. Acrescentou que, embora se reconheça que a composição química do aço seria segredo de estado, foi ressaltado que a empresa deveria ter comunicado previamente sua existência. A empresa afirmou que não consegue ver relevância em divulgar com antecedência a existência de produtos fora do escopo, não sendo, segundo sua opinião, sua obrigação de reportar separadamente outros produtos em qualquer momento da investigação, o que não faria, sequer, sentido, visto que o questionário não requer tal segregação.

Ainda nesta seara, os volumes envolvidos são tão insignificantes que não justificam uma desconsideração total dos dados da empresa. Na opinião da Severstal foi, efetivamente, reportada a totalidade das vendas em seu mercado interno, sendo impossível comprovar os produtos considerados fora do escopo durante a verificação.

Ao desconsiderar suas vendas, a autoridade investigadora foi desarrazoada e não compreendeu as particularidades da empresa, tendo sido, ainda, violadas as obrigações da autoridade consoante o ADA e ratificado pelo DSB no caso **Egypt - Steel Rebar from Turkey** (WT/DS211/R), nos termos do parágrafo 5 do anexo II do ADA: "Muito embora a informação fornecida possa não ser a ideal sob muitos aspectos, as autoridades não poderão por tanto justificar-se de ignorá-la, sempre que a parte interessada se tenha servido do melhor de seus recursos".

Com relação às demais vendas não reportadas, que a manifestante classificou como vendas reportadas sob a rubrica "Outras receitas/despesas operacionais", a empresa reiterou que classificou as vendas conforme a legislação russa. Acrescentou que: **It may not have promptly identified the reason of the methodologies used when questioned during verification. However, right after that, and even after examining the case at length, it still confirmed both internally and with the auditing company that its data was completely accurate in the way it was reported.**

Aduziu que tais vendas representam apenas 0,09% do total de 2015, e que reportou as informações conforme a legislação. A desconsideração de tais vendas seria, mais uma vez, uma violação do parágrafo 5 do anexo II do ADA.

Apontou ainda a manifestante que não concorda com o uso da melhor informação disponível, e que a empresa foi colaborativa durante a investigação, devendo a autoridade investigadora levar em conta tal fato, sendo a obrigação da autoridade utilizar a melhor informação disponível, nos termos do art. 179 do Regulamento Brasileiro. Regeria ainda o art. 180 que a autoridade investigadora deveria utilizar as informações verificáveis. Dessa forma, não seria, na opinião da empresa, consistente com as obrigações da autoridade brasileira junto à OMC utilizar o valor normal do início da investigação, visto não ser este baseado em custos de produção razoáveis, conforme comentado também pelo Governo da Rússia.

Alegou a Severstal que se verificou todos seus dados de produção e que nenhuma divergência foi encontrada, sendo que o relatório de verificação confirmaria que não houve divergências entre os valores encontrados **in loco** e os valores reportados. Dessa forma, restaria claro que a autoridade investigadora possui informação melhor a ser utilizada. Acrescentou que recebeu com surpresa o fato de que seu custo de produção não ter sido utilizado, visto que a autoridade investigadora não o teria informado da intenção de desconsiderar esta informação, conforme foi feito com suas vendas no mercado interno, sendo tal notificação requisito obrigatório consoante art. 181 do Decreto nº 8.058.

A empresa aduziu ainda que, em 24 de janeiro de 2017, antes da verificação **in loco**, recebeu perguntas adicionais sobre seu custo, e que tais perguntas foram devidamente respondidas, mesmo impondo um "incrivel fardo" à empresa para produzir a informação agora desconsiderada sem aviso ou motivação.

Requeru o recálculo de sua margem, com base no custo de produção, e apresentou metodologia com tais novos cálculos. Segundo a empresa, a autoridade investigadora verificou a informação sobre os custos de produção da Severstal, e tal informação seria mais adequada do que as estimativas "inventadas" advindas das peticionárias. Realizado tal cálculo, a companhia teria margem de dumping negativa.

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias protocolaram manifestação em que defenderam que o valor normal construído para a Rússia está em conformidade com as bases legais e corresponde à melhor informação disponível, sendo que o governo da Rússia não apresentou elementos que sustentem o contrário.

Foi contestado, todavia, o fato da autoridade investigadora não ter fornecido detalhes de quais informações do relatório **Doing Business Economy Profile 2016: Russian Federation** foram utilizadas, não permitindo análise mais acurada quanto aos cálculos realizados. Desse modo, as peticionárias pediram que o valor normal da Rússia, calculado inicialmente, seja considerado para fins de determinação final.

4.3.2.1.5 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação à manifestação do governo russo sobre a margem de dumping, esclareça-se que foi utilizado, no parecer de início de investigação e de determinação preliminar, dados da indústria doméstica e dados de fontes de notório reconhecimento, como o Trademap, a Organização Mundial do Trabalho e a publicação *Doing Business*, do Banco Mundial. Ressalta-se que, ao contrário do afirmado, os dados da produtora PAO Severstal não tinham sido objeto de verificação quando da determinação preliminar. No entanto, seus dados foram utilizados para apuração tanto do valor normal como do preço de exportação. Já para fins de determinação final, levou-se em conta os resultados da verificação **in loco**, e desconsiderou os dados referentes ao valor normal da empresa russa devido à sua incompletude, conforme apontado no item 1.8.2.1 deste anexo e nos termos da legislação em vigor.

Acerea do valor normal construído e das informações de custo de matéria-prima com base no Rosstat trazidas pelo governo russo, tem-se que não foi possível encontrar os dados apresentados no anexo I de sua manifestação, em especial porque o site referido está disponibilizado em idioma russo. Não obstante, aparentemente, o site do Rosstat não permitiria a obtenção de custos de matéria-prima conforme classificação no Sistema Harmonizado, o que não garantia de que se trata, de fato, da matéria-prima correta, como ocorre com as informações utilizadas com base no Trademap. Desta forma, não foram consideradas as alegações do governo russo, tendo sido mantidos nos cálculos os dados advindos do Trademap. As informações de custo dos produtos trazidas pelo governo russo também não evidenciam quaisquer máculas no cálculo realizado e sequer podem ser analisadas criticamente, visto não ter sido informada sua metodologia de obtenção. De toda forma, convém destacar que o valor normal construído, utilizado para fins de início desta investigação, respeita plenamente os ditames do Acordo Antidumping, em especial as disposições do Artigo 5.2(iii) e do Artigo 6.8.

No concernente aos comentários acerca do preço de exportação, os valores utilizados foram obtidos diretamente dos dados advindos da Secretaria da Receita Federal do Brasil. Tais dados foram depurados com o intuito de se obter exatamente o que dizia respeito ao produto objeto da investigação. Com relação ao frete e às despesas de exportação, estes foram obtidos diretamente do relatório *Doing Business* 2016, publicação do Banco Mundial. Para as despesas de exportação, foi utilizada a média dos valores apresentados no relatório para despesas gerais e documentais, dividindo-se pela quantidade considerada nos estudos da publicação, 15 toneladas. Ainda sobre as despesas de exportação, o governo russo não apresentou nenhum argumento pelo qual tais dados não seriam confiáveis e aplicáveis aos demais produtores russos, mas apenas fez alegações sem arrimo probatório. A mesma metodologia foi empregada para a obtenção dos dados de frete. Entretanto, foi acatada a solicitação do governo e passou a não mais deduzir o frete, uma vez que o valor normal inclui tal rubrica.

É reiterado que não foram apresentadas tempestivamente as explicações sobre as vendas cuja composição seria segredo de estado, e que o fato de tais vendas, quando somadas com as demais vendas não reportadas, alegadamente significarem menos de 1% das vendas totais da empresa, não altera o entendimento de que se trata de vendas não reportadas, comprovando-se que a empresa não reportou a contento suas informações de acordo com os critérios citados pelo governo russo.

Acerca do pontuado pela empresa russa em sua manifestação sobre o aço de uso militar, tem-se que a empresa não conseguiu comprovar tratar-se de produto fora do escopo. Muito pelo contrário, não trouxe nenhum comentário nesta seara sobre as decisões trazidas nos fatos essenciais, em que tal questão também havia sido tratada extensivamente. Salienta-se, ainda, que em nenhum momento durante a verificação **in loco** foi negado que se trataria de produto similar, mas apenas se levantou a impossibilidade de classificação por CODIP pela ausência de composição química registrada no sistema. Conclui-se, assim, que não há que se falar que se trata de produto fora de escopo, sendo que a empresa tinha a obrigação de reportar tais vendas ou, no mínimo, expor previamente à verificação que não tinha condições de classificá-lo ou não como produto, por não ter acesso à composição química, que é segredo de Estado. Repre-se o já trazido nos fatos essenciais: "Assim sendo, centra-se a questão não na existência do segredo de Estado e no fato de a empresa não poder revelá-lo, mas tão somente em como a empresa tratou tal informação previamente à verificação".

Sobre as demais vendas não reportadas, mais uma vez reitera-se que a classificação contábil em determinado ano não tem qualquer relação com a data de venda considerada para fins de questionário do produtor/exportador. Nesta seara, a própria empresa reconheceu, houve alteração da explicação dada após a verificação, sendo que nenhuma das diferentes explicações dadas é capaz de erodir a constatação de que a empresa deixou de reportar vendas destinadas ao mercado interno russo, minando a confiabilidade da base de dados apresentada.

No que tange ao uso do custo de produção, tais informações, ao contrário do afirmado pelo governo da Rússia em sua manifestação e pela Severstal, não foram comprovadas. Como já dito, pelo fato de o custo de produção ter como base as vendas reportadas, por ter sido constatado que não foram reportadas todas as vendas, tal ausência terminou por também macular os dados de custo de produção. Também em sentido diverso ao afirmado, tem-se que a empresa russa foi explicitamente notificada de tal fato por meio do Ofício nº 963/2017/CGMC/DECOM/SECEX: "verificou-se que não foram reportados corretamente a totalidade das vendas do produto similar no mercado interno russo, **bem como os dados referentes ao custo de produção**" (grifo nosso). Assim sendo, é descabido o pleito pelo uso de tais informações de custo em seu valor normal construído.

Lamenta-se que a empresa tenha dispendido grandes esforços para reportar seus dados de custo de produção e salienta-se que, mesmo assim, foi constatado que os dados reportados e verificados **in loco** estão incorretos. Tanto a empresa tem conhecimento de que seus dados de custo de produção estavam incompletos que, em resposta ao ofício citado no parágrafo anterior, reapresentou tais dados, acrescentando o que supostamente não constaria da submissão verificada **in loco**. Por óbvio, não foi possível verificar a nova versão do apêndice de custos. Neste contexto, descabida a premissa pelo pleito do uso de seus dados de custo de produção, não há que sequer se analisar a proposta de construção do valor normal com base em tais dados não verificados.

No que atine aos comentários das petionárias, surpreende imensamente a alegação de que não teria sido informado onde teriam sido utilizados os dados do relatório **Doing Business Economy Profile 2016: Russian Federation**. Os dados de tal relatório foram utilizados já no parecer de início da investigação, como explicitamente mencionado no parágrafo 74 do Parecer DECOM nº 33/2016: "concluiu-se como frete interno na Rússia o frete médio unitário de US\$ 40,13/t referente ao produto HS 72 **Iron and steel** e as despesas de exportação de US\$ 108,33/t, obtidos na publicação **Doing Business 2016** do Sistema Banco Mundial.". Isto posto, resta claro que a petionária teve tempo suficiente para fazer seus comentários nesta seara, sendo imprecidentes suas alegações.

4.4 Das demais manifestações acerca do dumping

4.4.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

Em 17 de maio de 2017, a AMB, CSN e Gerdau, petionárias desta investigação, protocolaram manifestação reiterando haver prática de dumping nas importações do produto objeto da investigação originárias da China e da Rússia. Ademais, de acordo com as petionárias, o cenário seria ainda pior diante da falta de colaboração dos produtores/exportadores, que teriam omitido informações relevantes sobre despesas, prestação de serviços, relacionamento entre empresas.

Os produtores/exportadores teriam omitido a prestação de assistência técnica no Brasil, que, com base nas respostas de questionário dos importadores, seria prestada por aquelas empresas. Alguns produtores/exportadores chineses também não teriam se adequadamente informado de informações confidenciais, nos termos do Regulamento Brasileiro, sobre seus dados societários, bem como não teria havido clareza a respeito de quantas empresas relacionadas fariam parte do processo de exportação para o Brasil.

4.4.2 Das demais manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as petionárias protocolaram manifestação em que defenderam que os dados do processo indicam a prática de dumping por parte das importações das origens investigadas, estando muito acima do **de minimis**, de acordo com a Nota Técnica DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017.

Com relação à margem de lucro utilizada para os produtores/exportadores chineses, as petionárias argumentaram que a margem de lucro utilizada de 1,46% da empresa Metal One estaria abaixo da prática do mercado quando comparado a outras empresas distribuidoras e produtoras de aço. Exemplificaram que as empresas Hyosung Corporation, Ushdev International Ltd. e Amalgamated Metal Corporation PLC ("AMC Group") têm margens de lucros de 4,79%, 2,44% e 1,73%, respectivamente, conforme resultados públicos de 2015. Assim, pediram que se reconsiderasse o percentual de margem de lucro aplicado.

4.4.3 Dos comentários acerca das manifestações

Quanto à solicitação de utilização da melhor informação disponível apresentada pelas petionárias, remete-se ao item 1.8 deste anexo, em que é relatada a decisão, fundamentada em conformidade com a legislação vigente.

No que toca à manifestação das petionárias referente à prestação de assistência técnica por parte dos produtores/exportadores no Brasil, cabe lembrar que os dados de todos os produtores/exportadores que responderam ao questionário foram verificados **in loco** e não foram encontrados indícios de que houve prestação do serviço pós-venda alegado. A única observação se refere ao caso da Baosteel do Brasil, já explanado, acerca de despesas indiretas de vendas incorridas no Brasil não reportadas em resposta ao questionário, o que levou ao uso dos fatos disponíveis no caso da apuração do preço de exportação do Grupo Baosteel.

Sobre as informações acerca dos dados societários reclamadas pelas petionárias, cabe informar que foi solicitada adequação das informações confidenciais, com base no artigo 51 do Regulamento Brasileiro, por meio do Ofício nº 1.001/2017/CGMC/DECOM/SECEX, de 5 de abril de 2017. O ofício foi respondido em 26 de abril do mesmo ano.

No que concerne ao pedido das petionárias sobre a utilização da margem de lucro de outras empresas para fins de construção do preço de exportação dos produtores/exportadores chineses, cumpre informar que a escolha da empresa Metal One se deu em virtude de, além de ser empresa reconhecida no setor siderúrgico, ter a Metal One exportado para o Brasil durante o período de investigação, segundo dados da RFB, ao contrário das empresas sugeridas pelas petionárias. Além disso, os dados apresentados pelas petionárias foram protocolados após a fase probatória.

4.5 Da conclusão a respeito do dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se a existência de dumping nas exportações de laminados a quente para o Brasil, originárias da China e da Rússia, realizadas no período de janeiro a dezembro de 2015.

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

5 DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Neste item serão analisadas as importações brasileiras e o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente. O período de investigação deve corresponder ao período considerado para fins de determinação de existência de dano à indústria doméstica, de acordo com a regra do § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Resalta-se que, ao amparo do § 5º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, as petionárias solicitaram que o referido período de investigação de dano fosse limitado a 36 meses devido ao fato de a empresa Gerdau ter iniciado a fabricação de produtos laminados planos a quente em 2013.

Assim, para efeito da análise relativa à determinação final, considerou-se o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015, dividido da seguinte forma: P1 - janeiro a dezembro de 2013; P2 - janeiro a dezembro de 2014; e P3 - janeiro a dezembro de 2015.

5.1 Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades dos produtos laminados planos a quente importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos itens 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90 da NCM, fornecidos pela RFB.

A partir da descrição detalhada das mercadorias, verificou-se que são classificadas nos itens supramencionados importações de produtos enquadrados ou não no escopo do produto objeto da investigação. Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente ao produto objeto da investigação. Nesse sentido, foram identificados, nos dados de importações fornecidos pela RFB, os produtos cujas descrições eram concorrentes aos produtos laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura, levando-se em conta também as exclusões, em conformidade com a descrição do produto objeto da investigação apresentada no item 2.1 deste anexo.

Resalta-se que, muito embora as exclusões do produto objeto da investigação sejam comumente classificadas em códigos NCMs distintos dos analisados, foram encontradas importações de produtos não objeto classificadas sob as NCMs supramencionadas. Assim, em decorrência da composição de ligas e/ou das dimensões, foram desconsideradas as importações de chapas grossas e produtos laminados planos classificados como aços inoxidáveis, ao silício ("magnéticos"), aços-ferramenta e aços de corte rápido, conforme definido no item 2.1 deste anexo.

No decurso da depuração foram encontradas importações de produtos apresentando motivos em relevo, bem como revestidos em PVC e perfurados, sendo que tais produtos foram considerados produtos objeto da investigação.

Por fim, destaca-se que para determinação final, buscando a classificação mais precisa das importações nos CODIPs utilizados nesta investigação, conforme apontado no item 2 deste anexo, verificou-se a ocorrência de dez operações de importações, totalizando de [CONF.] toneladas, equivalente a 0,03% do total investigado, que não se tratavam do produto objeto da investigação. Tais operações se referiam a aços fora do escopo da investigação, seja por suas características técnicas ou por suas dimensões, logo, as quantidades e valores referentes a tais importações não foram consideradas na determinação final.

5.1.1 Da avaliação cumulativa das importações

Nos termos do art. 31 do Decreto nº 8.058, de 2013, os efeitos das importações investigadas foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que: I) as margens relativas de dumping de cada uma das origens investigadas não foram **de minimis**, ou seja, não foram inferiores a 2% (dois por cento) do preço de exportação, nos termos do § 1º do citado artigo; II) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais que 3% (três por cento) do total importado pelo Brasil, nos termos do § 2º do mesmo artigo; e III) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: a) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de laminados a quente pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados; e b) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substitutibilidade, sendo indifferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

5.1.2 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de laminados planos a quente no período de investigação de dano à indústria doméstica:

Importações Totais (em toneladas), (em número índice, P1 = 100)

	P1	P2	P3
China	100	278,1	265,9
Rússia	100	46,0	46,9
Total sob Análise	100	114,4	111,5
Coreia do Sul	100	136,6	144,2
Venezuela	100	22,4	72,0
Suécia	100	105,5	39,8
Austrália	100	28,6	-
Demais Países	100	206,2	142,0
Total Exceto sob Análise	100	61,3	61,7
Total Geral	100	96,4	94,6

O volume das importações brasileiras investigadas de laminados planos a quente apresentou crescimento de 14,4% de P1 para P2 e queda de 2,5% de P2 para P3. Quando considerado todo o período de investigação (P1 – P3), observou-se aumento de 11,5%.

Já o volume importado de outras origens diminuiu 38,7% de P1 para P2, e cresceu 0,6% de P2 para P3. Durante todo o período de investigação de dano, houve decréscimo acumulado de 38,3% nessas importações.

Constatou-se que as importações brasileiras totais de produtos laminados planos a quente apresentaram quedas de 3,6% de P1 para P2 e de 1,9% de P2 para P3. Durante todo o período de investigação (P1 – P3), verificou-se retração de 5,4%.

5.1.3 Do valor e do preço das importações

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

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

Valor das Importações Totais (US\$ CIF) (em número índice, P1 = 100)

	P1	P2	P3
China	100	261,9	226,8
Rússia	100	44,1	39,5
Total sob Análise	100	110,7	96,8
Coreia do Sul	100	134,9	112,7
Venezuela	100	20,5	62,5
Suécia	100	86,4	29,6
Austrália	100	30,0	-
Demais Países	100	183,5	95,8
Total Exceto sob Análise	100	65,1	52,4
Total Geral	100	93,7	80,2

Verificou-se o seguinte comportamento dos valores importados das origens investigadas: crescimento de 10,7% de P1 para P2 e queda de 12,6% de P2 para P3. Quando considerado todo o período investigado, de P1 a P3, observa-se retração de 3,2%.

Quando analisadas as importações das demais origens, foi observado retração de 34,9% de P1 para P2 e 19,6% de P2 a P3. Considerando todo o período de investigação, evidenciou-se redução de 47,6% nos valores importados das origens não investigadas.

O valor total das importações brasileiras, comparativamente ao período anterior, caiu 6,3% em P2, e 14,4% em P3. Na comparação entre P1 e P3, houve queda de 19,8% no valor total dessas importações.

Preços das Importações Totais (US\$ CIF/tonelada) (em número índice, P1 = 100)

	P1	P2	P3
China	100	94,2	85,3
Rússia	100	96,0	84,1
Total sob Análise	100	96,8	86,8
Coreia do Sul	100	98,7	78,2
Venezuela	100	91,5	86,9
Suécia	100	81,9	74,5
Austrália	100	105,0	-
Demais Países	100	89,0	67,5
Total Exceto sob Análise	100	106,1	84,9
Total Geral	100	97,2	84,8

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações brasileiras de produtos laminados planos a quente investigadas, quando comparado ao período imediatamente anterior, apresentou queda de 3,2% em P2 e de 10,3% em P3. De P1 para P3, o preço de tais importações acumulou queda de 13,2%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros apresentou incremento de 6,1% de P1 a P2, seguido por contração de 20% de P2 a P3. De P1 para P3, o preço de tais importações decresceu 15,1%.

No que atine ao preço médio do total das importações brasileiras do produto em tela, observa-se que este acompanhou a tendência das importações investigadas, com retração de 2,8% de P1 para P2 e 12,8% de P2 para P3. Ao longo do período de investigação de dano, houve queda de 15,2% no preço médio das importações totais.

Por fim, é importante ressaltar que o preço CIF médio por tonelada ponderado das origens investigadas é sensivelmente inferior ao preço praticado pelas demais origens em todo o período de investigação de dano.

5.2 Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de produtos laminados planos a quente, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, as fabricadas para o consumo cativo, as vendas internas da outra produtora nacional (Aperam South America), bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas no item anterior.

Destaca-se que a quantidade utilizada em consumo cativo pela Aperam South America não foi considerada na tabela a seguir, uma vez que a referida empresa apresentou apenas os dados de produção do produto similar destinado ao mercado, não apresentando a produção de laminados a quente destinados a fabricação de outros produtos, como aço inox.

Consumo Nacional Aparente (em número índice, P1 = 100)

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Aperam	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Consumo Cativo	Consumo Nacional Aparente
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	85,8	106,5	114,4	61,3	89,7	88,6
P3	66,5	113,4	111,5	61,7	81,4	76,4

Observou-se que o CNA reduziu 11,4% de P1 para P2 e 13,8% de P2 para P3. Em P3, acumulou redução de 23,6% comparativamente a P1.

5.3 Do mercado brasileiro

Uma vez que o produto em causa é considerado como matéria-prima para a produção de diversos produtos a jusante, com destaque para os produtos laminados a frio, o consumo nacional aparente e o mercado brasileiro foram analisados separadamente. A distinção entre o consumo nacional aparente e o mercado brasileiro é pertinente para a análise do dano, porque os produtos destinados ao consumo cativo não estão expostos à concorrência direta com os produtos investigados e os preços são fixados no âmbito das empresas/grupos, de acordo com suas respectivas políticas de preço. A produção destinada ao mercado brasileiro, pelo contrário, concorre diretamente com as importações do produto.

Para dimensionar o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente, foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela indústria doméstica, líquidas de devoluções, as quantidades vendidas no mercado interno pela Aperam South America, bem como as quantidades importadas totais apuradas com base nos dados de importação fornecidos pela RFB, apresentadas *supra*.

Mercado Brasileiro (em número índice, P1 = 100)

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Aperam	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	85,8	106,5	114,4	61,3	87,0
P3	66,5	113,4	111,5	61,7	69,6

Observou-se que o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente apresentou quedas de 13% de P1 para P2 e de 20% de P2 para P3. Ao analisar os extremos da série, ficou evidenciado decréscimo no mercado brasileiro de 30,4%.

5.4 Da evolução das importações

5.4.1 Da participação das importações no CNA

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no consumo nacional aparente de produtos laminados planos a quente.

Participação das Importações no Consumo Nacional Aparente (em número índice, P1 = 100)

	CNA (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no CNA (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no CNA (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	88,6	114,4	129,1	61,3	69,2
P3	76,4	111,5	146,0	61,7	80,8

Observou-se que a participação das importações investigadas no consumo nacional aparente apresentou crescimento de [CONF.] pontos percentuais (p.p.), de P1 para P2, seguida por incremento de [CONF.] p.p. em P3. Considerando todo o período (P1 a P3), a participação de tais importações aumentou [CONF.] p.p.

No que se refere às outras origens, houve redução de [CONF.] p.p. de P1 a P2 e crescimento de [CONF.] p.p. de P2 a P3. Na análise de todo o período de investigação de dano, a redução da participação das importações não investigadas no consumo nacional aparente totalizou [CONF.] p.p.

5.4.2 Da participação das importações no mercado brasileiro

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro (em número índice), P1 = 100

	Mercado Brasileiro (A)	Importações origens investigadas (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações outras origens (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	87,0	114,4	131,4	61,3	70,5
P3	69,6	111,5	160,1	61,7	88,6

Observou-se que a participação das importações investigadas no mercado brasileiro apresentou aumento de [CONF.] p.p. de P1 para P2 e de [CONF.] p.p. de P2 para P3. Considerando todo o período, a participação de tais importações aumentou [CONF.] p.p.

Já a participação das demais importações diminuiu [CONF.] p.p. de P1 para P2, e aumentou [CONF.] p.p. de P2 para P3. Considerando todo o período, a participação dessas importações no mercado brasileiro apresentou retração de [CONF.] p.p.

5.4.3 Da relação entre as importações e a produção nacional

A tabela a seguir indica a relação entre o volume total importado de produtos laminados planos a quente das origens investigadas e a produção nacional do produto similar, considerando os dados de produção tanto da indústria doméstica como da outra produtora nacional, Aparam South America. Cabe ressaltar que parcela relevante da produção nacional do produto similar é destinada a consumo cativo.

Relação entre as importações investigadas e a produção nacional (em número índice, P1 = 100)

	Produção Nacional (A)	Importações origens investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100	100	100
P2	93,3	114,4	121,1
P3	89,3	111,5	126,3

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de produtos laminados planos a quente cresceu [CONF.] p.p. de P1 para P2 e [CONF.] p.p. de P2 para P3. Desta forma, ao se considerar todo o período de análise, essa relação apresentou aumento acumulado de [CONF.] p.p.

5.5 Da conclusão a respeito das importações

No período de investigação de dano, as importações investigadas a preços de dumping cresceram significativamente: (a) em termos absolutos, tendo passado de [CONF.] t em P1 para [CONF.] t em P3 (aumento de [CONF.] t, ou 11,4%); (b) em relação ao mercado brasileiro, uma vez que a participação de tais importações apresentou aumento de [CONF.] p.p. de P1 (4,6%) para P3 (7,3%). Cabe ressaltar que tal incremento ocorreu em contexto de contração do mercado brasileiro, que se reduziu em 30,4% de P1 para P3; (c) em relação à produção nacional, já que sua representatividade em relação a esta apresentou aumento acumulado de [CONF.] p.p.

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

Ressalta-se, ainda, que as importações das origens investigadas a preços de dumping foram realizadas a preços CIF médio ponderados mais baixos do que os das demais importações brasileiras em todos os períodos, tendo acumulado, no período de P1 e P3, queda de 13,2% em seus preços médios.

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 objeto de dumping, no seu possível efeito sobre os preços do produto similar no mercado brasileiro e no consequente impacto dessas importações sobre a indústria doméstica.

Conforme explicitado no item 5 deste anexo, para efeito da análise, considerou-se o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015.

6.1 Dos indicadores da indústria doméstica

Como já demonstrado, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de laminados planos a quente das empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas, que representam quase a totalidade da produção nacional do produto similar fabricado no Brasil. Dessa forma, os indicadores considerados neste anexo refletem os resultados alcançados pelas linhas de produção citadas. Ressalta-se que tais indicadores foram verificados **in loco**.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pelas peticionárias, foram atualizados os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo Origem (IPA-OG) Produtos Industriais, da Fundação Getúlio Vargas, constante do Anexo III.

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 P3. Essa metodologia foi aplicada a todos os valores monetários em reais apresentados neste anexo.

Destaque-se que os indicadores econômico-financeiros apresentados neste anexo, com exceção do Retorno sobre Investimentos e do Fluxo de Caixa, são referentes exclusivamente à produção e vendas da indústria doméstica de laminados planos a quente.

6.1.1 Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de laminados planos a quente de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, conforme informado pelas empresas ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas. Ressalta-se que tal volume de vendas foi objeto de verificação **in loco**. As vendas apresentadas estão líquidas de devoluções.

Vendas da Indústria Doméstica (em número índice, P1 = 100)

	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	95,0	85,8	90,3	158,0	166,3
P3	97,9	66,5	67,9	311,5	318,2

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno apresentou redução de 14,2% de P1 para P2 e de 22,5% de P2 para P3. Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno apresentou queda de 33,5%.

Por outro lado, o volume de vendas da indústria doméstica com destino ao mercado externo apresentou comportamento inverso ao das vendas destinadas ao mercado interno. Registrou-se crescimento das exportações de laminados planos a quente de P1 para P2 (58%) e de P2 para P3 (97,1%). Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo aumentou de 211,5%.

Já as vendas totais da indústria doméstica apresentaram redução de 5% de P1 para P2 e crescimento de 3% de P2 para P3. Ao se considerar todo o período de investigação (P1 a P3), o volume de vendas totais da indústria doméstica apresentou queda de 2,1%.

6.1.2 Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro

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

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro (em número índice, P1 = 100)

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	85,8	87,0	98,5
P3	66,5	69,6	95,5

A participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro de laminados planos a quente diminuiu de P1 para P2 ([CONF.] p.p.) e de P2 para P3 ([CONF.] p.p.). Tomando-se todo o período de investigação (P1 a P3), verificou-se redução de [CONF.] p.p. na participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Ficou constatado que o mercado brasileiro de laminados planos a quente decresceu 30,4%, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 33,5%. Dessa forma, verificou-se que a contração das vendas da indústria doméstica foi mais intensa que a diminuição do mercado brasileiro, o que resultou em perda de participação no mercado interno por parte da indústria doméstica.

6.1.3 Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Conforme dados apresentados pelas empresas que compõe a indústria doméstica, a capacidade instalada nominal foi calculada considerando [CONF.]. Já em relação à capacidade instalada efetiva, [CONF.].

Ressalte-se que parcela relevante da produção de laminados a quente é destinada à produção de laminados a frio.

A tabela a seguir apresenta a capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, sua produção e o grau de ocupação dessa capacidade. O grau de ocupação foi obtido por meio da divisão da quantidade produzida pela capacidade instalada efetiva.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação (em número índice, P1 = 100)

	Capacidade Instalada Efetiva (t)	Produção (Produto similar) (t)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	102,0	93,2	91,3
P3	101,3	89,0	87,9

A capacidade instalada da indústria doméstica oscilou pouco ao longo de todo o período de investigação de dano: de P1 para P2 a capacidade instalada efetiva apresentou incremento de 2%, no período seguinte, de P2 para P3, verificou-se contração de 0,7%. Dessa forma, de P1 para P3, o incremento na capacidade instalada efetiva da indústria doméstica foi de 1,3%.

Já o volume de produção do produto similar da indústria doméstica apresentou queda durante todo esse período: 6,8% (de P1 para P2) e -4,4% (de P2 para P3). Ao se considerarem os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica decresceu 11,0%.

O grau de ocupação da capacidade instalada apresentou reduções de [CONF.] p.p. de P1 para P2 e de [CONF.] p.p. de P2 para P3. Dessa forma, quando considerados os extremos da série (P1 a P3), verificou-se queda de [CONF.] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada. É importante destacar que a queda observada no grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica foi influenciada primordialmente pela diminuição do volume de produção do produto similar, inclusive devido à contração no consumo cativo, visto que não houve alteração significativa na capacidade instalada.

6.1.4 Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período de investigação de dano, considerando um estoque inicial, em P1, de [CONF.] toneladas.

Estoque Final (em toneladas) (em número índice, P1 = 100)

	Produção	Vendas Mercado Interno	Vendas no Mercado Externo	Importação (Re vendas)	Consumo Cativo	Outras Entradas/Saídas	Estoque Final
P1	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0	(100,0)	100,0
P2	93,2	85,8	158,0	-	89,7	(17,1)	121,1
P3	89,0	66,5	311,5	-	81,4	(1.243,4)	106,8

Conforme informado pela indústria doméstica, a produção de laminados planos a quente é realizada contra pedido, não havendo formação de estoques para venda.

O volume do estoque final de laminados planos a quente da indústria doméstica aumentou 21,1% de P1 para P2 e diminuiu 11,8% de P2 para P3. Considerando-se todo o período de investigação de dano (P1 a P3), o volume do estoque final da indústria doméstica aumentou 6,8%.

Importa ressaltar que os volumes reportados no item "outras entradas e saídas" foram objeto de verificação **in loco** e as explicações acerca do tema foram incorporadas aos respectivos relatórios. Assim, o item em comento refere-se à diferença entre o estoque final e as outras rubricas de estoque reportadas, dizendo respeito principalmente às subcontrações e transferências de uma planta para outra, como também a [CONF.].

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

Relação Estoque Final/Produção (em número índice, P1 = 100)

	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação A/B (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	121,1	93,2	129,9
P3	106,8	89,0	120,0

A relação estoque final/produção aumentou [CONF.] p.p. de P1 para P2 e caiu [CONF.] p.p. de P2 para P3. Assim, considerando-se os extremos da série (P1 a P3), a relação estoque final/produção aumentou [CONF.] p.p.

6.1.5 Do emprego, da produtividade e da massa salarial.

As tabelas a seguir, elaboradas a partir das informações da indústria doméstica, apresentam o número de empregados, a produtividade e a massa salarial relacionados à produção/venda de laminados planos a quente pela indústria doméstica.

Segundo informações apresentadas pelas empresas, foi reportado número de empregados constante na folha de pagamentos no último dia de cada período.

Conforme explicações das empresas que compõe a indústria doméstica, para o cálculo do número de empregados e da massa salarial na linha de produção do produto similar, verificou-se o percentual de utilização dos equipamentos na produção do produto similar de fabricação própria, o qual foi, posteriormente, aplicado sobre o número de empregados da produção e, também, sobre a massa salarial.

No caso do número de empregados e da massa salarial que atuam na área de vendas e na área administrativa, verificou-se qual a representatividade da receita líquida do produto similar sobre a receita líquida total de cada empresa, sendo o fator encontrado aplicado sobre os valores de massa salarial e de número de empregados destas áreas.

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

	P1	P2	P3
Linha de Produção	100,0	87,4	87,4
Administração e Vendas	100,0	93,5	93,5
Total	100,0	88,3	88,3

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção de laminados planos a quente registrou redução de 12,6% de P1 para P2 e de 10,5% de P2 para P3. Ao se analisarem os extremos da série (P1 a P3), o número de empregados ligados à produção diminuiu 21,8% ([CONF.] postos de trabalho).

O número de empregados alocados nas áreas de administração e vendas apresentou reduções de 6,5% de P1 para P2 e de 10,6% de P2 para P3. Entre P1 e P3, o número de empregados destes dois setores decresceu 16,4% ([CONF.] postos de trabalho).

Já o número total de empregados registrou reduções de 11,7% de P1 para P2 e de 10,6% de P2 para P3. De P1 para P3, o número total de empregados apresentou queda de 21% ([CONF.] postos de trabalho).

Produtividade por Empregado (em número índice, P1 = 100)

	Empregados ligados à produção	Produção (t)	Produção por empregado envolvido na produção (t)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	87,4	93,2	106,6
P3	78,2	89,0	113,9

A produtividade por empregado ligado à produção registrou crescimento nos dois períodos: 6,6% (de P1 para P2) e 6,8% (de P2 para P3). Considerando-se todo o período de investigação, de P1 para P3, a produtividade por empregado ligado à produção aumentou 13,9%.

Nos períodos mencionados (P1 a P2 e P2 a P3), o ganho de produtividade da indústria doméstica é justificado por uma diminuição do número de empregados (12,6% e 10,5%, respectivamente) mais acentuada do que a diminuição do volume da produção (6,8% e 4,4%, respectivamente).

Massa Salarial (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Produção	100	87,1	74,3
Administração e Vendas	100	96,8	83,0
Total	100	89,2	76,2

A massa salarial dos empregados ligados à produção apresentou redução de 12,9% de P1 para P2 e de 14,7% de P2 para P3. Ao considerar-se todo o período de investigação de dano, de P1 para P3, a massa salarial dos empregados ligados à produção do produto similar caiu 25,7%.

A massa salarial dos empregados das áreas de administração e vendas reduziu 3,2% de P1 para P2 e 14,2% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, a massa salarial dos empregados desses setores diminuiu 17%.

A massa salarial total apresentou a mesma tendência das massas salariais mencionadas, reduções de 10,8% de P1 para P2 e de 14,6% de P2 para P3. De P1 a P3, a massa salarial total teve queda de 23,8%.

6.1.6 Do demonstrativo de resultado

6.1.6.1 Da receita líquida

A receita líquida da indústria doméstica refere-se às vendas líquidas de laminados planos a quente de produção própria, já deduzidos os abatimentos, descontos, tributos e devoluções, bem como as despesas de frete interno.

Receita Líquida das Vendas da Indústria Doméstica (em mil R\$ atualizados e em número índice, P1 = 100)

	Receita Total		Mercado Interno		Mercado Externo	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
P1	[CONF.]	100,0	[CONF.]	100	[CONF.]	
P2	[CONF.]	88,7	[CONF.]	164,6	[CONF.]	
P3	[CONF.]	59,9	[CONF.]	300,2	[CONF.]	

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu 11,3% de P1 para P2 e 32,5% de P2 para P3. Ao se considerar todo o período de investigação, a receita líquida obtida com as vendas de laminados planos a quente no mercado interno apresentou contração de 40,1%.

Já a receita líquida obtida com a venda de produtos laminados planos a quente no mercado externo apresentou crescimento de 64,6% de P1 para P2 e de 82,3% de P2 para P3. Assim, considerando-se o período de P1 para P3, a receita líquida com a venda de produtos laminados planos a quente no mercado externo apresentou crescimento de 200,2%.

Verificou-se que a queda apresentada pela receita líquida de vendas no mercado interno de P1 para P3 (40,1%) ocorreu de forma mais acentuada que a redução no volume comercializado no mercado brasileiro pela indústria doméstica (33,5%) no mesmo período, o que evidencia queda dos preços praticados pela indústria doméstica (9,9%, de P1 para P3), como será demonstrado no item a seguir.

Da mesma forma que a receita líquida no mercado interno, a receita líquida total apresentou quedas ao longo de P1 para P2 (3,5%) e de P2 para P3 (12,5%). Ao fim do período em análise, observou-se queda de P1 para P3 de 15,5%.

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 quantidades vendidas e as receitas líquidas apresentadas, respectivamente, nos itens 6.1.1 e 6.1.6.1 deste anexo. Deve-se ressaltar que os preços médios de venda no mercado interno apresentados referem-se exclusivamente às vendas de fabricação própria.

Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica (R\$ atualizados/t e em número índice, P1 = 100)

Período	Preço (mercado interno)	Preço (mercado externo)
P1	100,0	100
P2	103,5	104,2
P3	90,1	96,4

Observou-se que, de P1 para P2, o preço médio de laminados planos a quente de fabricação própria vendidas no mercado interno aumentou 3,5%. No período subsequente, de P2 para P3, esse preço apresentou queda de 12,9%. De P1 para P3, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 9,9%.

O preço médio de laminados planos a quente de fabricação própria vendidas no mercado externo apresentou trajetória semelhante à do mercado interno, com crescimento de P1 para P2 (4,2%) e redução de P2 para P3 (7,5%). Considerando-se os extremos da série analisada (P1 a P3), o preço médio apresentou redução de 3,6%.

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 laminados planos a quente de fabricação própria no mercado interno, conforme informado pela indústria doméstica.

Dessa forma, a tabela a seguir apresenta os resultados bruto e operacional relativos às vendas da ArcelorMittal, CSN, Gerdau e Usiminas no mercado interno no período de investigação de dano. Destaca-se que os valores a seguir desconsideram as provisões incorridas no período, resultados decorrentes de **impairment** ou equivalência patrimonial e, ainda, aqueles valores referentes especificamente ao mercado externo, identificados em sede de verificação **in loco**. Por outro lado, foram considerados os valores referentes à variação cambial incorrida. Registre-se ainda que a receita operacional líquida se encontra deduzida dos fretes incorridos nas vendas.

Demonstração de Resultados (em mil R\$ atualizados e em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Receita Líquida	100	88,7	59,9
CPV	100	82,6	61,2
Resultado Bruto	100	121,8	52,9
Despesas Operacionais	100	83,0	54,1
Despesas gerais e administrativas	100	94,2	65,8
Despesas com vendas	100	122,4	97,8
Resultado financeiro (RF)	100	85,2	54,5
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100	21,7	2,8
Resultado Operacional	(100)	261,3	(64,8)
Resultado Operacional (exceto RF)	100	145,4	52,7
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100	127,8	45,6

Margens de Lucro (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Margem Bruta	100	137,2	88,4
Margem Operacional	(100)	294,5	(108,2)
Margem Operacional (exceto RF)	100	163,8	87,9
Margem Operacional (exceto RF e OD)	100	144,0	76,1

O resultado bruto com a venda de laminados planos a quente no mercado interno apresentou crescimento de 21,8% no primeiro período (P1 a P2) e redução de 56,5% no segundo período (P2 a P3). Ao se observarem os extremos da série, o resultado bruto verificado em P3 foi 47,1% menor que o resultado bruto verificado em P1.

Seguindo o comportamento do resultado bruto, observou-se que a margem bruta da indústria doméstica registrou aumento de P1 para P2 ([CONFIDENCIAL] p.p.) e queda de P2 para P3 ([CONF.] p.p.). Considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P3 diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

O resultado operacional da indústria doméstica registrou resultados negativos em P1 e em P3, e resultado positivo em P2. Nesse sentido, de P1 para P2 o incremento no resultado operacional foi de 361,3%, seguido por contração de 124,8% de P2 para P3. O prejuízo operacional registrado em P3 foi 35,2% inferior ao de P1.

A margem operacional apresentou o mesmo comportamento do resultado operacional, com resultados negativos em P1 e em P3, e resultado positivo em P2. Nesse sentido, de P1 para P2 a margem operacional apresentou crescimento [CONFIDENCIAL] p.p., seguida por contração de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. A margem operacional obtida em P3 piorou [CONFIDENCIAL] p.p. em relação a P1.

Ao considerar o resultado operacional sem o resultado financeiro, verificou-se crescimento de P1 para P2 (45,4%) e redução de P2 para P3 (63,8%). A análise dos extremos da série apontou para um resultado operacional sem o resultado financeiro, em P3, 47,3% menor em relação a P1.

A margem operacional sem o resultado financeiro cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Quando considerados os extremos da série, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. dessa margem.

Ao considerar o resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, verificou-se aumento de 27,8% de P1 para P2 e queda de 64,3% de P2 para P3. A análise dos extremos da série aponta para um resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, em P3, 54,4% menor em relação a P1.

A margem operacional sem resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais cresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e reduziu [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Quando são considerados os extremos da série, observou-se queda de [CONFIDENCIAL] p.p. dessa margem.

Demonstração de Resultados (em R\$/t atualizados e em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Receita Líquida	100,0	103,5	90,1
CPV	100	96,3	92,1
Resultado Bruto	100	142,0	79,6
Despesas Operacionais	100	96,7	81,5
Despesas gerais e administrativas	100	109,9	99,0
Despesas com vendas	100	142,7	147,1
Resultado financeiro (RF)	100	99,3	81,9
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100	25,2	4,2
Resultado Operacional	(100)	304,7	(97,5)
Resultado Operacional (exceto RF)	100	169,5	79,2
Resultado Operacional (exceto RF e OD)	100	149,1	68,6

Ao analisar o resultado bruto unitário das vendas de laminados planos a quente no mercado interno, verificou-se crescimento de 42% de P1 para P2 e redução de 43,9% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, o resultado bruto unitário apresentou queda de 20,4%.

O resultado operacional unitário, por sua vez, registrou valores negativos em P1 e em P3 (prejuízos), e valor positivo em P2. Dessa forma, observou-se que de P1 para P2 o resultado operacional unitário apresentou incremento de 404,7%, sendo que no período seguinte, de P2 para P3, tal indicador apresentou contração de 132%. O prejuízo operacional unitário em P3 foi 2,5% menor que o prejuízo registrado em P1.

Quando considerado o resultado operacional sem resultado financeiro, em termos unitários, houve crescimento de 69,5% de P1 para P2 e redução de 53,3% de P2 para P3. Assim, ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 20,8% do resultado operacional sem o resultado financeiro unitário.

Quando considerado o resultado operacional sem resultado financeiro e outras despesas/receitas operacionais, em termos unitários, houve aumento de 49,1% de P1 para P2, e queda de 54% de P2 para P3. Ao analisar os extremos da série, observou-se queda de 31,4% do resultado operacional sem resultado financeiro unitário e outras despesas/receitas operacionais.

6.1.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos**6.1.7.1 Dos custos**

A tabela abaixo apresenta o custo de produção associado à fabricação de laminados a quente pela indústria doméstica em cada período de investigação de dano.

Custo de Produção (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
1 - Custos Variáveis	100	92,4	86,8
Matéria-prima	100	90,7	82,8
Outros insumos	100	71,9	112,2
Utilidades	100	102,6	91,1
Outros custos variáveis	100	99,6	95,2
2 - Custos Fixos	100	93,8	87,0

	100	107,0	96,9
Mão de obra	100	107,0	96,9
Depreciação	100	86,3	78,9
Outros custos fixos	100	93,4	81,9
Despesas Gerais	100	115,8	244,1
3 - Custo de Produção (1+2)	100	92,7	86,8

Cabe ressaltar que, das empresas que compõem a indústria doméstica que tem consumo cativo, estas custeiam apenas o laminado a quente destinado ao mercado, sendo a parcela de laminados a quente consumida na produção de laminados a frio custeada apenas nesta linha de produção, ao final do processo produtivo. [CONFIDENCIAL].

Há também reflexos nas diferentes formas de custeio com relação à separação das rubricas que compõem o custo de produção. Há, por exemplo, materiais que ora são classificados como matérias-primas, ora são classificados como insumos. De modo a tornar mais uniforme a apresentação do custo de produção, as rubricas de matérias-primas (exceto as principais, minério de ferro e carvão/coque/antracito) e outros insumos foram agregados.

Dessa forma, na rubrica "Outras matérias-primas e insumos", estão somados custos referentes a [CONFIDENCIAL] etc. Na rubrica "Outros custos variáveis", estão somados [CONFIDENCIAL]. Com relação aos "Outros custos fixos", são considerados: [CONFIDENCIAL].

Analisando os dados da indústria doméstica, nota-se que o custo de produção reduziu-se ao longo dos períodos. Na comparação entre os extremos do período de análise de dano, verificou-se redução de 13,2% no custo de produção da indústria doméstica. De P1 a P2, houve redução de 7,3%, e, de P2 a P3, o custo foi reduzido em 6,4%.

Destaca-se que tal retração acompanhou a evolução do custo fixo, que apresentou contração de 6,2% de P1 para P2 e de 7,3% de P2 para P3, e do custo variável, que acompanhando o preço das matérias primas, apresentou contração de 7,6% de P1 para P2 e 6,1% de P2 para P3.

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

	Preço de Venda Mercado Interno (R\$ atualizados/t) (A)	Custo de Produção (em número índice, P1 =100) (B)	Relação (B)/(A) (%)
P1	100,0	100	[CONF.]
P2	103,5	92,7	[CONF.]
P3	90,1	86,8	[CONF.]

Observou-se que a participação do custo de produção no preço praticado pela indústria doméstica no mercado interno diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, mas aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. Ao considerar o período como um todo (P1 a P3), essa participação reduziu-se em [CONFIDENCIAL] p.p..

O aumento da participação do custo de produção no preço de P2 para P3 ocorreu principalmente devido à redução de 12,9% no preço de venda nesse período, em proporção superior a redução do custo, que no mesmo período contraiu 6,4%.

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

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

Inicialmente, deve ser verificada a existência de subcotação significativa do preço do produto importado a preços de dumping em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto sob 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 investigadas impedem, de forma relevante, que haja aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos produtos laminados planos a quente importados das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais atualizados, e a quantidade vendida, em toneladas, no mercado interno durante o período de investigação de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil das origens sob investigação, foram considerados os valores totais de importação do produto objeto da investigação na condição CIF, em reais, e os valores totais do Imposto de Importação, em reais, ambos obtidos dos dados oficiais de importação disponibilizados pela RFB.

Foram apurados, também, os valores totais do Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), por meio da aplicação do percentual de 25% sobre o valor do frete internacional, referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, e os valores das despesas de internação, aplicando-se o percentual de 6,13% sobre o valor CIF de cada uma das operações de importações constantes dos dados da RFB, apurado a partir das respostas ao questionário do importador.

Especificamente quanto ao AFRMM, necessário destacar que foi observado erro no cálculo do referido tributo para fins de determinação preliminar. Identificou-se que o valor reportado abrangia operações em que não ocorreria a cobrança de AFRMM, como no caso das importações destinadas à Zona Franca de Manaus ou amparadas pelo regime de drawback. Dessa forma, para fins de determinação final, o referido tributo foi calculado, levando em consideração apenas aquelas operações em que o AFRMM era devido.

Em seguida, dividiu-se o valor de cada rubrica mencionada no parágrafo anterior para cada período, considerando-se as características do produto (CODIP) e o canal de distribuição (usuário industrial/consumidor final, distribuidores relacionados e distribuidores não relacionados), pelo volume respectivo de importações investigadas, a fim de se obter o valor por tonelada de cada uma dessas rubricas. Por fim, realizou-se o somatório dos valores unitários referentes ao preço de importação médio ponderado, ao Imposto de Importação, ao AFRMM, quando aplicáveis, e às despesas de internação de cada período, chegando-se ao preço CIF internado das importações objeto de dumping.

As características do produto (CODIP) foram identificadas por meio da descrição detalhada de cada uma das declarações de importações constantes dos dados de importação da RFB e também das informações constantes das respostas ao questionário do produtor/exportador e do importador. Destaca-se que, conforme previsto na determinação preliminar, alguns ajustes foram necessários para permitir melhor comparação entre o produto investigado e o similar nacional para fins de determinação final.

Nesse sentido, a classificação por CODIPs teve como base a descrição da mercadoria nos dados oficiais. Além disso, buscou-se correlacionar cada exportação apresentada nas respostas aos questionários com as importações declaradas no período P3, sendo possível identificar, em cerca de metade das importações, o CODIP completo do produto importado. Ressalta-se que, para aqueles CODIPs em que não foi possível identificar a totalidade das características, foram utilizadas as características identificadas, geralmente: bobina ou chapa, decapada ou não decapada, espessura e largura. Dessa forma, a subcategoria apresentada neste anexo incorpora maior nível de detalhamento em comparação com a apresentada anteriormente na determinação preliminar. O quadro a seguir representa a distribuição das importações conforme as características identificadas para o período P3:

Quantidade	Características Identificadas	Representatividade em relação ao total investigado
4	características	46,8%
5	características	6,7%
6	características	46,5%

Ainda quanto à classificação, faz-se necessário destacar que foram identificadas operações em que o CODIP atribuído à espessura nas respostas aos questionários diferia da espessura apresentada nos dados oficiais. Tal situação também ocorreu com alguns produtos identificados como chapas, porém, após análise e comparação das respostas ao questionário, verificou-se que se tratava de bobinas. Tais operações foram reclassificadas de forma que o CODIP retratasse corretamente o material importado, conforme indicado nas respostas aos questionários.

Quanto à identificação dos importadores brasileiros, classificados em usuários industriais/consumidores finais não relacionados, distribuidores relacionados e distribuidores não relacionados do produto no Brasil, esta foi realizada levando-se em consideração: a informação apresentada na resposta ao questionário, a informação apresentada no site oficial do importador, quando disponível; e, por último, a razão social dos importadores brasileiros constantes dos dados oficiais de importação da RFB. Ressalta-se que foi considerada como distribuidor relacionado a empresa Duferco do Brasil Distribuição Ltda., conforme argumentos apresentados pelas petições em 11 de abril de 2017.

Por fim, cabe ressaltar que o preço da indústria doméstica, líquido de frete, devoluções e tributos, foi analisado levando-se em consideração as características do produto (CODIP) exportado ao Brasil, bem como as categorias de clientes (usuários industriais/consumidores finais não relacionados, distribuidores relacionados ou distribuidores não relacionados). O preço da indústria doméstica considerou apenas o preço dos produtos classificados como de primeira qualidade, uma vez que, com base nas respostas aos questionários, verificou-se que as exportações realizadas ao Brasil correspondem a produtos classificáveis como de primeira qualidade, ou seja, produtos que atendem aos requisitos técnicos do cliente.

Cabe ressaltar que as diferenças do preço da indústria doméstica em relação à determinação preliminar se devem às alterações apresentadas nos parágrafos anteriores deste item.

Subcategoria do Preço das Importações das Origens Investigadas (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
CIF (RS/t)	100	104,1	124,3
II (RS/t)	100	86,4	94,0
AFRMM (RS/t)	100	92,1	92,6
Despesas de internação (RS/t)	100	104,1	124,3
CIF Internado (RS/t)	100	102,4	121,2
CIF Internado (RS atualizados/t) (a)	100	97,5	110,1
Preço Ind. Doméstica (RS atualizados/t) (b)	100	104,6	88,5
Subcategoria (RS atualizados/t) (b-a)	100	311,7	-546,3

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio ponderado do produto importado das origens sob investigação, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em P1 e P2, sendo verificado ainda incremento da subcategoria de P1 para P2. No período seguinte, P3, o preço médio da indústria doméstica apresentou retração de 15,4%, enquanto o preço CIF internado das importações investigadas cresceu 12,8% no mesmo período. Dessa forma, a subcategoria existente em P2 passou a ser negativa em P3 (sobrecotação).

Apesar da ausência de subcategoria em P3, observou-se que a indústria doméstica, em resposta ao crescimento das importações investigadas subcotadas em P2, reduziu seu preço no período seguinte de forma a competir com tais importações. Nesse sentido, configura-se ocorrência de depressão do preço da indústria doméstica de P2 para P3. Além disso, é necessário ressaltar que a redução do preço do similar nacional foi em proporção superior à redução do CPV no mesmo período, evidenciando deterioração da relação custo/preço e das margens de lucro.

Tal comportamento fica ainda mais claro ao se observar a evolução mensal sem considerar CODIP e canal de distribuição, considerando somente produto de primeira qualidade, dos preços do produto similar e do produto investigado (preço CIF internado em reais) ao longo do período de análise de dano.

Ao se comparar os preços em dólares estadunidenses, verifica-se comportamento semelhante, sendo possível notar ainda a presença de subcategoria em grande parte dos meses que compõem o período de investigação.

De P1 a P2, o preço médio do produto investigado foi inferior ao preço médio da indústria doméstica em quase todos os meses. Em P3, observa-se incremento do preço das importações investigadas em reais, porém, tal incremento não impediu a ocorrência do maior pico de importações, que ocorreu em junho de 2015, sendo constatado que a maior parte das importações foi feita até o

primeiro semestre do período mencionado. Tal comportamento indica que o incremento de preço do produto investigado e a redução do preço da indústria doméstica (ambos em reais) não se refletiram de forma imediata no volume importado.

Nesse sentido, tendo em conta a característica do produto objeto da investigação e do produto similar nacional, que são produzidos contra pedido, possuindo longo prazo entre o pedido e a entrega do produto ao cliente, é necessário destacar que a análise feita em momentos de forte depressão/incremento de preços pode ser impactada significativamente pela defasagem temporal. Dessa forma, buscou-se neutralizar o efeito ocasionado pelas diferenças de prazo para entrega ao cliente, com vistas a tornar comparáveis os preços no momento da opção do cliente de importar ou obter fornecimento do produto similar nacional.

Para realizar esse ajuste citado no parágrafo anterior para fins de comparação adequada entre o preço CIF internado do produto objeto da investigação e o preço da indústria doméstica, primeiramente, buscou-se identificar o prazo médio existente entre o pedido e a entrega ao cliente. Para os produtores/exportadores, tal informação foi obtida a partir das faturas colhidas durante as verificações **in loco**. A partir dos documentos de cada fatura, foram identificadas a data do início da produção, bem como o cliente e as quantidades/valores transacionados. Com a informação de cliente e quantidade/valor, identificou-se, nos dados detalhados da Receita Federal do Brasil, a data de desembarço de cada venda.

A partir da diferença entre data da ordem de produção e desembarço, apurou-se o tempo médio de entrega de 165 dias para o produto investigado. Tal média levou em consideração apenas aquelas operações em que foi possível identificar a data de desembarço da respectiva venda (67% das faturas selecionadas dentre os exportadores que cooperaram). Já com relação à indústria doméstica, também com base nas faturas colhidas durante as verificações, observou-se prazo médio de 44 dias, levando em consideração a data da ordem de produção e data em que a nota fiscal de venda foi emitida contra o cliente. Ressalta-se que os critérios para definição de datas utilizadas tomam como base o documento resultante da negociação entre fornecedor e cliente, a ordem de produção, que foi considerada como a melhor **proxy** de data de definição de preço.

Com esses dados, buscou-se comparar o preço da indústria doméstica **vis-à-vis** o preço do produto objeto da investigação, deduzindo-se tais diferenças de prazo para entrega. Para isso, comparou-se o preço do produto a preços de dumping de janeiro a dezembro com o preço do similar nacional para o período de setembro de 2014 a agosto de 2015, representando, dessa forma, a diferença de 121 dias (aproximadamente 4 meses) encontrada entre a ordem de produção e a entrega do produto similar nacional e do produto investigado. Ressalte-se que a comparação levou em consideração a taxa de câmbio em vigor no momento estimado da realização do pedido.

Com o ajuste realizado para fins de consideração do prazo entre a produção e a entrega, verifica-se que o produto investigado apresenta preço inferior, em 1,1%, ao preço da indústria doméstica.

Corroborando essa análise, conforme apontado anteriormente na determinação preliminar, foram apresentados elementos nos autos do processo indicando o efeito dos importados sobre o preço da indústria doméstica. O produto investigado possui capacidade de influenciar os preços da indústria doméstica, uma vez que seu preço afeta os termos de negociação da indústria doméstica com seus clientes, conforme apontado pelas partes interessadas WEG Equipamentos Elétricos S.A., em seu pedido de habilitação, em 9 de agosto de 2016, e Ferronorte Ltda., em sua manifestação protocolada no dia 28 de outubro de 2016, e pela própria indústria doméstica em manifestação protocolada no dia 13 de março de 2017.

Conclui-se, portanto, que a indústria doméstica reduziu seus preços de P2 para P3, configurando a depressão de preços, o que explica a redução da subcategoria verificada em P3. No entanto, como a análise realizada demonstrou, a aparente ausência de subcategoria também é explicada pela defasagem temporal, a qual, caso seja levada em consideração, demonstra que o preço do produto importado não esteve distante ou descolado do preço do produto ofertado pela indústria doméstica.

6.1.7.4 Da magnitude da margem de dumping

Buscou-se avaliar em que medida a magnitude da margem de dumping dos produtores/exportadores chineses e russos afetaria 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, procurou-se quantificar a qual valor os produtos laminados a quente originários da China e da Rússia chegariam ao Brasil, considerando os custos de internação, caso aquele preço fosse praticado nas suas exportações. O resultado alcançado foi comparado com o preço praticado pela indústria doméstica.

Inicialmente, destaca-se que o preço da indústria doméstica, líquido de frete, devoluções e tributos, convertido para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio da data da venda, foi analisado levando-se em consideração as características do produto (CODIP) exportado ao Brasil, bem como as categorias de clientes (usuários industriais/consumidores finais não relacionados, distribuidores relacionados ou distribuidores não relacionados). O preço da indústria doméstica considerou apenas o preço dos produtos classificados como de primeira qualidade, uma vez que com base nas respostas aos questionários, verificou-se que as exportações realizadas ao Brasil correspondem a produtos classificáveis como de primeira qualidade, ou seja, produtos que atendem aos requisitos técnicos do cliente.

Para o cálculo do valor normal internado, foram consideradas as categorias de cliente e CODIPs obtidos dos dados da RFB, conforme explicado no item 6.1.7.3 deste anexo, ao valor normal apurado conforme descrito no item 4 deste anexo, foram acrescentados os montantes referentes a frete e seguro internacionais, levando-se em conta somente as informações relativas à cada produtor/exportador. No caso dos produtores/exportadores chineses selecionados que não responderam ao questionário e daqueles não selecionados, utilizou-se, como valor normal, a média ponderada de todas as vendas destinadas ao mercado interno dos EUA reportadas pela empresa Amusa, sem distinção de categorias de cliente e CODIPs. Cabe ressaltar que as comparações foram feitas em bases mensais nos casos das empresas Baoshan, Maanshan e Bengang, uma vez que as margens de dumping para essas empresas foram apuradas dessa forma. No caso da Eversteel e da Hesteel, como foi utilizada a melhor informação disponível, não foi possível apurar o valor normal em bases mensais.

O Imposto de Importação e o AFRMM foram apurados tendo como base o montante recolhido reportado nos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB, considerando, dessa forma, os valores efetivamente pagos pelos clientes de cada produtor/exportador. A partir do montante encontrado, foi calculado percentual sobre o valor CIF das mercadorias a ser aplicado para o cálculo da magnitude. Já para as despesas de internação, foi aplicada a percentagem de 6,13% também sobre valor CIF.

Desse modo, considerando o valor normal apurado, isto é, o preço pelo qual o produto objeto da investigação seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras das origens investigadas seriam internadas no mercado brasileiro ao valor de **US\$ 773,25/t** (setecentos e setenta e três dólares estadunidenses e vinte e cinco centavos por tonelada).

Assim, ao se comparar o valor normal internado obtido acima com o preço **ex fabrica** da indústria doméstica em P5 em dólares estadunidenses, convertidos pela taxa diária do Banco Central do Brasil, **US\$ 583,11/t** (quinhentos e oitenta e três dólares estadunidenses e onze centavos por tonelada), é possível inferir que as importações da China e da Rússia não teriam impactado tão negativamente os resultados da indústria doméstica, já que teriam concorrido em outro nível de preço, substancialmente mais elevado, com relação ao produto similar nacional, caso não fossem objeto de dumping.

6.1.7.5 Do fluxo de caixa

A tabela a seguir mostra o fluxo de caixa apresentado pela indústria doméstica. Tendo em vista a impossibilidade de as empresas apresentarem fluxos de caixa completos e exclusivos para a linha de produção de laminados a quente, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios da indústria doméstica.

Fluxo de Caixa (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100	81,1	165,2
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100)	(18,6)	(123,2)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	(100)	(6,7)	(68,9)
Aumento (Redução) Líquido(a) nas Disponibilidades	(100)	119,4	31,7

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica oscilou ao longo do período de análise de dano. A geração de caixa foi positiva em P2 e P3, e negativa no primeiro período. Entre P2 e P3, o fluxo positivo de caixa reduziu-se em 73,4%.

6.1.7.6 Do retorno sobre investimentos

A tabela a seguir mostra a taxa de retorno dos investimentos, calculado a partir da razão entre o lucro líquido e o ativo total, e refere-se à totalidade dos negócios da indústria doméstica, de acordo com suas demonstrações financeiras.

Retorno sobre Investimentos (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Lucro Líquido (A)	(100)	95,0	(2.326,9)
Ativo Total (B)	100	98,5	92,1
Retorno (A/B) (%)	(100)	96,4	(2.527,5)

A taxa de retorno dos investimentos da indústria doméstica foi positiva somente em P2, tendo apresentado significativa deterioração em P3. Nesse período, a taxa negativa de retorno cresceu [CONF.] p.p. em relação à taxa negativa registrada em P1.

6.1.7.7 Da capacidade de captar recursos ou investimentos

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

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

Capacidade de captar recursos ou investimentos (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
Índice de Liquidez Geral	100	106,4	114,8
Índice de Liquidez Corrente	100	130,1	130,7

O índice de liquidez geral apresentou [CONFIDENCIAL] ao longo do período de análise de dano. Verificaram-se aumentos de 6,4% entre P1 e P2 e de 7,9% entre P2 e P3. Ao se considerar os extremos dos períodos, de P1 a P3, houve aumento de 14,8%.

Já o índice de liquidez corrente apresentou melhora de P1 a P2, quando aumentou 30,1%, e manteve-se praticamente estável de P2 a P3 com aumento de 0,5%. Considerando os períodos entre P1 e P3, houve aumento de 30,7%.

6.1.7.8 Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno registrou decréscimo em todos os períodos, principalmente em P3. De P1 a P2, o volume diminuiu 14,2%, de P2 a P3, 22,5%. A queda no volume de vendas de P1 a P3 foi 33,5%.

Sendo assim, em se considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do volume de venda dessa indústria, constatou-se que a indústria doméstica não cresceu no período de investigação de dano. Ademais, se comparado esse movimento das vendas da indústria doméstica **vis à vis** aquele apresentado pelo mercado brasileiro, conclui-se que a indústria doméstica apresentou perda relativa durante o período de investigação (tendo diminuído sua participação no mercado brasileiro em [CONF.] p.p. de P2 a P3, e em [CONF.] p.p. de P1 a P3).

No entanto, ao contrário da tendência das vendas da indústria doméstica e do mercado brasileiro ao longo do período investigado (P1-P3), as importações objeto da investigação apresentaram crescimento de 11,5% e elevação de sua participação no mercado brasileiro de [CONF.] p.p.

6.2 Das manifestações acerca do dano

6.2.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

No dia 19 de setembro de 2016, o Governo da Rússia enviou manifestação referente ao dano e ao nexo de causalidade.

No que diz respeito ao dano, a manifestante questiona o uso de apenas três anos, pois não permitiria avaliação objetiva, tendo em vista que a entrada de novo fabricante em P1 gerou impactos negativos nas outras empresas do mercado brasileiro. O governo russo também alegou que as importações russas representaram 0,8% do consumo total do mercado brasileiro em P3 e que, por isso, não poderiam ter qualquer impacto negativo sobre a indústria doméstica. Ademais, outros indicadores demonstrariam a ausência de dano à indústria doméstica.

A manifestante contestou o possível aumento nas exportações da Rússia para o Brasil caso não haja a proteção do mercado brasileiro. Segundo estudos internos realizados na Rússia, não haveria aumento para os anos de 2017 e 2018. Como informado, a distância e o custo do frete são entraves para o aumento das exportações.

Em 10 de fevereiro de 2017, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A., Companhia Siderúrgica Nacional e Gerdau Açoquinas S.A., petionárias desta investigação, protocolaram manifestação referente aos temas abordados na audiência realizada no dia 2 de fevereiro de 2017.

No tocante à subcotação, salientaram que a indústria doméstica, em reação ao crescimento das importações em P2, reduziu seu preço em P3 a fim de competir com o produto objeto. Foi destacado que essa redução do preço foi em proporção maior do que a redução do CPV no mesmo período. A diminuição do volume de vendas em conjunto com a redução de preços impactou negativamente os resultados e as margens da indústria doméstica.

Em 18 de maio de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, apoiada pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo.

Em relação ao efeito das importações a preço de dumping sobre os preços de produtos similares, ressaltaram a subcotação negativa de quase 40% em P3, que proporcionaria à indústria doméstica a possibilidade de aumentar seus preços antes que pudesse perder vendas para os importados. Assim, comentaram que utilizar o argumento "importações tiveram por efeito deprimir significativamente os preços ou impedir aumentos significativos de preços que teriam ocorrido na ausência de tais importações" não faz sentido. Acrescentaram que os outros argumentos apresentados pela petionária (excesso de oferta de aço bruto e e-mails confidenciais contendo propostas pressionando preços domésticos) não provam que os preços de dumping, que deveriam ter sido significativamente menores do que os preços dos produtos similares, causaram efetivo efeito negativo sobre os preços de laminados a quente no mercado brasileiro.

Em relação ao efeito das importações a preço de dumping sobre a indústria nacional, as empresas chinesas mencionaram: 1) que a evolução das importações foi um mero desvio padrão, enquanto que as vendas domésticas apresentaram uma grande redução, de P1 a P3; 2) que a queda nas importações em P3 (-7,7 mil toneladas) não contribuiu significativamente com a redução na produção na ordem de 556,2 mil toneladas, no mesmo período; 3) que há uma correlação evidente entre as vendas no mercado interno e o mercado nacional e o consumo cativo, e entre a produção doméstica e o mercado nacional, pois todas essas variáveis registraram reduções, de P1 a P3; 4) que não há qualquer relação entre a queda do preço da indústria nacional (-14%) e o preço do importado (+32%), no período de P1 a P3; e 5) que há correlação entre a redução de 14% dos preços nacionais e a queda de 13% nos custos de produção, entre P1 e P3.

Segundo as empresas chinesas, colocando esses números em perspectiva, seria muito difícil compreender como as petionárias poderiam pensar que o aumento dos preços dos produtos importados está causando inflexão negativa em seus indicadores de dano; e de conceber e argumentar que o aumento dos preços e a insignificância de volumes de importação causaram dano significativo à indústria doméstica.

No dia 18 de maio de 2017, a Whirlpool S.A. rogou novamente pelo prosseguimento das solicitações reiteradas a seguir, de modo a garantir que as partes interessadas possam, tempestivamente, manifestar-se a respeito de tais informações. Deste modo, postulou manifestação nos autos do processo (i) se está sendo (ou não) considerada a produção total para fins de custeio; (ii) o significado da rubrica "outras saídas" indicada na contabilização do estoque da indústria doméstica, dada a magnitude relevante das movimentações de volume encontradas (movimentos maiores que o aumento das importações investigadas); (iii) mediante resumo não confidencial, a política de preços da indústria doméstica, especialmente no tocante à periodicidade dos reajustes de preços praticados.

6.2.2 Das manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as petionárias protocolaram manifestação referente aos dados constantes na Nota Técnica DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017. Destacaram que a referida nota técnica aprofundou a análise de subcotação feita na determinação preliminar. Também salientaram que as "repetições rasas, desprovidas de provas, não convencem e tampouco pressionam, mas apenas tornam latente o desespero de justificar o injustificável".

Defenderam que a nota técnica apresenta base confiável de dados e utiliza premissas consistentes, ainda que conservadoras, para realizar determinação de dano e nexo causal válida. Foram citadas decisões da OMC sobre "**positive evidence**" e "**objective examination**" a fim de corroborar que a decisão exarada na nota técnica mencionada vai ao encontro da jurisprudência da OMC. Para as manifestantes, os elementos considerados na presente investigação têm natureza "afirmativa, objetiva e verificável, o que garante a credibilidade e confiabilidade da informação para a determinação de dano a ser proferida pelo DECOM".

As petionárias, de igual maneira, destacaram que os preços da indústria doméstica foram significativamente impactados pelas importações das origens investigadas, inclusive se levada em conta a diferença temporal entre o prazo de pedido e o prazo de entrega dos produtores/exportadores e da indústria doméstica. Não considerar tal fator poderia mascarar possível subcotação, ainda mais em períodos de intensa desvalorização cambial.

Ademais, sem esse ajuste, não se poderia concluir que, diante do bom desempenho da indústria doméstica em P2, as importações do produto objeto não teriam qualquer influência nos indicadores da indústria doméstica, como defendem algumas partes interessadas.

Ao se considerar o **lag** temporal, como feito na nota técnica, notou-se também a presença de subcotação em P3. Ademais, no momento em que os preços das importações produto objeto das origens investigadas encontravam-se subcotados, houve aumento das importações desses produtos. Segundo análise das manifestantes: Em função da significativa perda de vendas no início do ano, a indústria doméstica, de forma a tentar barrar a crescente penetração das importações objeto de dumping, reduziu sucessivamente seus preços. Desta feita, em meados do ano, o preço do produto similar encontrava-se abaixo do preço do produto objeto de dumping implicando tendência de retração das importações no final do período.

Em suas alegações finais, protocoladas no SDD em 10 de julho de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos alegou que durante todo o procedimento teria sido realizada comparação do preço do produto investigado com o produto nacional, em P3, seguindo a praxe da autoridade investigadora, e que em nenhum momento teriam sido solicitadas informações sobre possíveis aspectos que pudessem afetar a comparabilidade. Destacou que a própria indústria doméstica não teria argumentado pela necessidade de qualquer ajuste para garantir a comparabilidade.

Assim, a WEG teria sido surpreendida quando, ao receber a nota técnica, constatou que a forma de análise da subcotação havia sido modificada, o que teria levado à conclusão pela existência de depressão no preço da indústria doméstica como resultado da competição direta com o produto importado. Alegou que as provas e os elementos acostados aos autos não apontariam para a conclusão exarada. O que existiriam seriam exercícios realizados de maneira inovadora que partiriam de premissas equivocadas ou contrárias à norma e aos princípios de direito. Argumentou que o procedimento adotado teria desvirtuado o devido processo legal, impedido o exercício da ampla defesa e do contraditório, trazendo insegurança jurídica ao processo administrativo.

A manifestante alegou também que, antes do ajuste, não haveria como concluir que a redução do preço teria sido ocasionada pelas importações investigadas. Isso porque, a concorrência se daria via preço e a indústria doméstica tinha ciência dos preços praticados pelos exportadores chineses conforme correios eletrônicos apresentados. Assim, uma vez que a manutenção do preço praticado em P2 seria suficiente para manter no mercado uma oferta melhor que a do produto importado, a WEG entende que a conclusão de que o preço da indústria doméstica sofreu depressão causada pelas importações não se sustentaria.

Ainda em relação ao ajuste realizado na subcotação, a WEG alegou que a prática tradicional da autoridade investigadora desprezaria as eventuais diferenças entre o momento da compra e o momento da entrega, justamente porque a comparação se daria em um período de 12 meses, razão pela qual tais diferenças, se existentes, acabariam sendo neutralizadas pela extensão do período analisado.

Argumentou também que a autoridade investigadora não teria cumprido com o dever de não surpresa e coerente condução no processo. Acrescentou ainda seria impossível comparar os preços praticados em razão do momento da decisão de adquirir o produto e, por fim, ressaltou que no ajuste teria utilizado premissas incorretas: (i) para a determinação dos prazos de entrega do produto importado; (ii) sobre o impacto do volume importado; e (iii) sobre o período utilizado para a comparação entre os preços praticados pela indústria doméstica e pelos exportadores.

Em relação aos prazos, argumentou que foi utilizada a data do desembaraço aduaneiro como a data da entrega, sendo certo que as mesmas não se confundem, isso porque, uma vez que a mercadoria chega no território nacional e a posse é transferida ao importador, este tem obrigação de iniciar o despacho aduaneiro - com o registro da Declaração de Importação, em período de até 90 dias contados da descarga da mercadoria em território nacional. Na sequência, outro prazo dilatado pode ser necessário para que a autoridade alfandegária conclua a conferência aduaneira. Assim, verifica-se que o período de 165 dias encontrado não representaria o período efetivo de entrega da mercadoria, sendo completamente distorcido pelo prazo existente entre a chegada do produto no porto de destino, o início do despacho aduaneiro, a conferência aduaneira, e o respectivo desembaraço.

A respeito do impacto do volume importado, a WEG apontou que a premissa de que "o incremento do preço do produto investigado e a redução do preço da indústria doméstica (ambos em reais) não teria se refletido de forma imediata no volume importado" não seria sustentável, dado que o dano não estaria relacionado à quantidade importada.

Em relação ao período analisado, ressaltou ainda que o ajuste proposto retiraria da análise as vendas da indústria doméstica a partir de agosto de 2015, e incluiria as vendas do produto estrangeiro em 2014, fora do período (P3), o que distorceria a análise e tornaria a verificação da subcotação incompatível com a análise do dano de acordo com os indicadores da indústria doméstica. Dessa forma, havendo necessidade de ajuste, deveriam ser comparadas, em 2015, apenas as vendas realizadas em 2015. Defendeu que o ajuste realizado descumpriria os mandamentos da legislação, realizando a comparação entre períodos diferentes.

Todavia, atendendo ao princípio da eventualidade, a WEG solicitou que, caso seja mantido o referido ajuste, o mesmo seja realizado ao amparo da legislação e baseado em premissas menos gravosas aos exportadores, principalmente em razão da impossibilidade de defesa e apresentação de provas. Assim, seria necessário retirar, da análise da subcotação em 2015, as vendas que foram realizadas em 2014. Em 80 dias, seria necessário estabelecer um prazo mais justo para a entrega das mercadorias, que poderia ser 90 dias.

Por fim, requereu que seja determinada a impossibilidade de utilização do ajuste proposto na nota técnica para a determinação da existência de subcotação.

No mesmo sentido, quanto à subcotação, a parte interessada Whirlpool S.A., em sua manifestação protocolada no dia 10 de julho de 2017, alegou que foi empregada metodologia *ad hoc*, que teria prejudicado o contraditório e ampla defesa e desencadearia distorções nos processos de defesa comercial, ao incluir a questão do câmbio na análise, o que sempre teria sido recusado em casos anteriores. Nesse sentido, a parte apontou que em 88 processos antídotos, de julho de 2012 até os dias atuais, que resultaram em aplicação de direito antidumping, a autoridade investigadora realizou comparação anual entre o preço da indústria doméstica e preço CIF em reais dos produtos importados acrescido de Imposto de Importação, AFRMM e despesas de internação. A análise usual apontou que o preço do importado superou o preço da indústria doméstica em R\$ 326,86/t.

Entretanto, a despeito da ausência de subcotação, demonstrada desde o início da investigação, foi realizado cálculo "inovador - e sem precedentes!", fora do "regular período probatório", assim como os demais exercícios apresentados na nota técnica, forçando a comparação entre os preços dos produtos importados e vendidos pela indústria doméstica com deslocamento artificial de 121 dias. Tal exercício seria equivocado e partiria de premissas erradas, não refletindo a realidade do mercado, deprimindo artificialmente os preços das importações investigadas, por meio de "taxas de câmbio defasadas que não refletem a realidade das negociações". O resultado deste exercício teria criado: "...distorções nunca antes vistas nos processos, trazendo para o olho do furacão uma nova forma de incluir o câmbio em investigações de defesa comercial. Será então o momento de rever todos os casos anteriores, nos quais a apreciação cambial poderia ter feito desaparecer a subcotação? São necessárias clareza, previsibilidade, estabilidade e isonomia: a Lei não permite tratamentos seletivos. Se chancelada pela CAMEX, tal metodologia pode afetar gravemente a credibilidade Sistema Brasileiro de Defesa Comercial e de todas as suas decisões nos últimos anos. Como exposto acima, os seguidos erros de procedimento, de método, de motivação - divorciados, repita-se, da habitual prática de excelência do Decom - resultaram em conclusões até agora descompassadas da realidade, e apontando na direção de aplicação de uma medida. Medida esta que terá pesadíssimos efeitos sobre os mais de 200 milhões de consumidores brasileiros, que diariamente consomem produtos fabricados a partir de aço laminado a quente, e da balança comercial brasileira, considerando que muitos produtos exportados competitivamente pelo Brasil se utilizam do insumo que será injusta e incorretamente encarecido caso aplicada a sobretaxa. Eventual aplicação de direito antidumping considerando o quadro jurídico acima detalhado pode, ainda, resultar na diminuição da credibilidade, estabilidade e reconhecimento do Sistema Brasileiro de Defesa Comercial perante or-

ganismos internacionais e a sociedade brasileira. À luz de tais fatos, é imperativa a imediata extinção do presente pleito.

A manifestante argumentou que um dos elementos que deixaria clara a ausência de causalidade seria a ausência de subcotação, uma vez que para haver causalidade, se pressuporia que o produto investigado causou constrangimento ao preço do produto nacional, situação não verificada na presente investigação, diante da forte sobrecotação existente em P3. Nesse sentido, a parte apontou que foi realizada a análise de subcotação da maneira tradicional, comparando-se o preço anual do produto investigado e do similar nacional, observando-se que, no período de análise de dumping, o produto investigado apresentava preço superior em R\$ 326,86/t. A surpresa, nas palavras da manifestante, teria sido o recálculo dos preços feito "considerando não mais as datas de emissão da fatura e de desembaraço, mas as datas em que teria sido efetivada a compra do produto", recálculo que teria sido incorreto e com "muitos - realmente muitos!" problemas.

O primeiro questionamento apresentado pelo manifestante é que o referido ajuste teria sido "muito barulho por nada", uma vez que o recálculo feito, em "total quebra com toda a sua prática consolidada", seria inválido, não refletiria a realidade de mercado e não teria utilidade analítica, além de não apresentar uma subcotação significativa, o que violaria os termos do art. 30 do Regulamento Brasileiro.

Questionando a análise realizada, a parte interessada alegou que a defasagem temporal adotada seria incoerente com o Regulamento Brasileiro, que define que o período de análise de dano compreenderá sessenta meses, divididos em cinco intervalos de doze meses, sendo que o intervalo mais recente deverá coincidir com o período de investigação de dumping. Além disso, ao considerar o ajuste de período para equivalência dos períodos de entrega de laminados a quente ao cliente, a autoridade investigadora teria excluído da sua análise quatro meses de P3.

A parte interessada argumentou que o deslocamento dos períodos distorceria a análise de causalidade, tendo a autoridade investigadora realizado uma análise dissociada do dano à indústria doméstica, logo, seria necessária a revisão dos períodos de dano para corresponder à nova análise de subcotação de forma a refletir a influência da decisão de importação sobre o preço da indústria doméstica com 165 dias de antecedência. Tal ajuste também deveria ser refletido em todos os outros indicadores da indústria produção, vendas, estoques, emprego etc. De tal análise, também resultaria a necessidade de ajustar a subcotação dos outros períodos, que, segundo a parte interessada, se tornaria ainda menor. O ajuste realizado necessariamente implicaria na reformulação da conclusão de que a indústria doméstica teria reduzido seu preço de P2 para P3, uma vez que o recálculo da subcotação de P3 tornaria prejudicadas e inconsistentes as subcotações de P1 e P2.

Outro questionamento quanto ao ajuste levantado pela parte interessada é que a previsão do Regulamento Brasileiro, em seu art. 23, ao tratar de comparação de preço de exportação e valor normal, é a utilização da taxa de câmbio em vigor na data da venda. Nesse sentido, a manifestante exemplifica a situação em que a data da venda ocorre antes da data da fatura, por exemplo 30 dias de diferença, alegando que na comparação para fins de cálculo da margem de dumping são comparáveis as vendas realizadas no mercado interno contemporâneas às vendas destinadas à exportação, sendo portanto, utilizada para conversão a data da venda. A utilização da data da fatura levaria a uma distorção, comparando-se o preço de exportação com antecedência de 30 dias em relação ao preço de venda no mercado interno, não sendo correto punir o exportador por variações cambiais que ocorram após a data da venda. A questão, segundo a Whirlpool S.A. seria: [...] identificação do momento em que foram negociados os preços de venda no mercado interno e de exportação. Teoricamente, essa é uma situação bem definida: o produtor/exportador - cliente do preço de venda no mercado interno - pode decidir sobre o preço de exportação, se maior ou menor do que o valor normal, convertido pela taxa de câmbio em vigor exatamente nesse momento.

Nos termos da reclamante, a nota técnica elaborada traria esta questão para a comparação entre o preço de importação e o similar nacional, o que levaria a dois questionamentos: a) a metodologia utilizada para identificar o intervalo de 165 dias e b) a comparabilidade entre a decisão de importar ou adquirir da indústria doméstica.

Quanto à comparabilidade da decisão de importar ou de adquirir da indústria doméstica, a parte apresentou elementos referentes aos "perigos que encerram os intervalos descaçados", apontando que, segundo entendimento, uma mercadoria importada nacionalizada teria tido seu preço definido há 165 dias, utilizando, para conversão cambial, a taxa de câmbio de 165 dias antes. Tal operação seria comparável com uma venda com ordem de produção de 165 dias atrás, considerando para tal, uma nota fiscal anterior em 121 dias, considerando o período (médio) de 44 dias existente entre a ordem de produção e emissão da fatura de venda. Entretanto, a parte interessada alegou que as decisões de compra nessa data específica não seriam comparáveis, pois a aquisição do produto para entrega em 165 dias não satisfaria a mesma necessidade da aquisição do produto em 44 dias, uma vez que a depender da necessidade do cliente, a entrega em 165 dias não atender suas exigências. Por outro, a aquisição em 44 dias diante da necessidade em 165 dias também não seria racional, uma vez que implicaria na formação de estoques. A manifestante alegou que existem necessidades de suprimento a serem satisfeitas em seu devido tempo, distintos prazos de entrega e preços a serem negociados. O conjunto dessas variáveis e a interação entre elas determinam uma carteira de pedidos, um cronograma muito mais complexo, cujos determinantes não podem ser limitados à comparação entre preços de distintos fornecedores em um dado momento.

A simplicidade do exercício apresentado na divulgação de fatos essenciais ficaria patente pelo fato de não haver consideração de qualquer formação de expectativas por parte do adquirente ou vendedor, sendo destacado que em momento de aguda desvalorização cambial, tanto o produtor nacional quanto o importador formam expectativas quanto ao câmbio futuro, o preço em reais ou dólares estadunidenses não significaria nada se o custo efetivo do produto em reais só é determinado pelo câmbio de 165 dias depois. Esse mesmo conhecimento afetaria a precificação da indústria doméstica, o risco cambial seria inerente à decisão de compra, podendo beneficiar a importação ou o fornecedor doméstico a depender de sua evolução.

Ainda quando à subcotação ajustada, a parte interessada alegou que a defasagem feita nada mais fez do que trazer o câmbio para o cerne da investigação, alterando profundamente a postura habitual da autoridade nas investigações. A parte interessada apresentou gráfico contendo a evolução taxa de câmbio entre o dólar estadunidense e o real no período de janeiro de 2014 a dezembro de 2015, e alegou que a autoridade investigadora buscou sustentar que as decisões de preços, dos importadores ou da indústria doméstica, no período foram tomadas ignorando a desvalorização cambial, ou seja, pressupondo completa irracionalidade dos agentes econômicos. Logo, o exercício retrairia mal a realidade do comportamento empresarial. Em termos práticos, a manifestante alegou que a autoridade investigadora comparou o preço das importações desembaraçadas em P3, com o câmbio de 165 dias antes, com as faturas da indústria doméstica de 121 atrás, buscando espelhar a mesma data de venda. Dessa forma, foi ignorado, para efeito da comparação o período de setembro a dezembro de 2015, justamente o período em que ausência de subcotação se tornou ainda mais evidente, conforme apresentado nos gráficos elaborados pela autoridade investigadora.

Ainda nesse sentido, a parte aduziu que na proposta da autoridade investigadora, o preço da indústria doméstica de setembro de 2015 seria comparável ao preço das importações de janeiro de 2016, o que se fosse feito, segundo a manifestante, traria um resultado contrário aos interesses da indústria doméstica, pois o câmbio iniciou período de valorização, tornando o preço do importado maior, negando, portanto, a continuidade da redução do preço da indústria doméstica ao final de P3.

Outra crítica ao ajuste realizada para fins de subcotação levantado pela Whirlpool S.A. seria o procedimento adotado para identificar o intervalo de 165 dias, entre a "suposta" data de compra e o desembaraço das importações. A parte interessada alegou que a explicação dada não deixa clara a data utilizada, sendo, nos termos da manifestante, correta a utilização da data de chegada no Brasil, não a data de desembaraço, uma vez que decisões comerciais poderiam levar o importador a deixar a mercadoria no recinto alfandegado por período maior. Segundo a parte interessada, o hiato de 165 dias seria vital para a "pretensa subcotação desejada", pois um hiato menor, como por exemplo 30 dias, implicaria em um efeito da desvalorização inferior (3%) ao hiato de 165 dias (14%).

Sobre a análise de subcotação, os exportadores chineses Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a associação de produtores China Iron and Steel Association, em 10 de julho de 2017, em manifestação na mesma linha apresentada pelos importadores e consumidores de laminados a quente, também alegaram que o Regulamento Brasileiro expressamente prevê, em seu art. 23, a utilização da taxa de câmbio na data da venda, restando, segundo as partes interessadas, impossível qualquer discricionariedade para utilização de outra taxa de câmbio. A utilização de taxa de câmbio diversas seria clara violação ao princípio da legalidade.

As manifestantes apontaram que a autoridade investigadora teria comparado o preço da indústria doméstica, ajustado para refletir "não dano", com o preço CIF das exportações de cada empresa, internado no Brasil, levando em consideração as supostas diferenças no prazo de entrega (121 dias). Do texto, as manifestantes alegaram que é possível inferior que teria sido utilizado a taxa de câmbio de 121 dias anteriores para converter o preço de exportação dos chineses. Tais ajustes distorceriam a margem de subcotação de cada empresa e seriam metodologicamente falhos e parciais.

Quanto ao ajuste realizado em si, as manifestantes alegaram que não se poderia realizar qualquer ajuste na comparação em supostas diferenças temporais de entrega sem sequer ter investigado qual o impacto de tal diferença temporal para os importadores, distribuidores e consumidores finais. Maiores prazos de entrega estariam necessariamente associados a maiores custos, sendo apresentadas diversas menções à literatura especializada que demonstra que quanto maior o **lead time**, maior o custo, sendo isso "absolutamente ignorado" pela autoridade investigadora.

A autoridade investigadora não teria buscado essa informação, segundo as manifestantes, impedido, dessa forma, qualquer análise objetiva com base em provas positivas acerca de todos os impactos do prazo de entrega e como estes outros elementos seriam especificados material ou imaterialmente na decisão de compra e na comparação de preços. A metodologia empregada seria irreal e distorceria a real diferença entre o preço de exportação e o preço de venda ajustado da indústria doméstica, tampouco levaria em consideração todos os elementos da tomada de decisão, sendo ainda alegado que a autoridade investigadora falhou em coletar informações acerca do impacto que os prazos têm sobre a decisão de compra.

Nesse contexto, as manifestantes ressaltaram os seguintes pontos: 1) a autoridade investigadora teve a investigação inteira à disposição para solicitar informações aos importadores, distribuidores ou usuários finais brasileiros com relação às datas de seus pedidos aos seus fornecedores brasileiros e estrangeiros e às datas efetivas de recebimento da mercadoria, que seriam dados precisos e corretos com base nos efetivos consumidores, mas não o fez; 2) a indicação às partes interessadas de que se faria esse ajuste temporal nas vendas, o qual apareceu no processo pela primeira vez na nota técnica, após o fim da fase probatória, o que efetivamente teria impedido as partes interessadas de exercer efetivo contraditório com relação a tal informação; 3) os dados referentes às datas de pedidos pelos importadores brasileiros estariam incorretas, pois deveriam se basear nos documentos entre os clientes brasileiros e as empresas que efetuaram a venda para tal cliente, muitas vezes uma **trading company** internacional; 4) os dados referentes às datas de entrega estão incorretos, pois nem sempre a data de desembaraço adotada coincide com a data de entrega, nos casos em que importadores optam por manter produtos importados em armazém alfandegado e internalizam tais compras conforme sua necessidade; 5) o lapso médio de dias entre as datas dos contratos de clientes e as correspondentes faturas de venda somente foram calculados para dois exportadores chineses (**Bengang** e **Maanshan**), enquanto que para as demais empresas selecionadas (**Baosteel** e **Hebei**) não foram coletadas tais informações, demonstrando não haver objetividade no critério analisado; 6) não foi apresentada comprovação do número de notas (representatividade) considerado no cálculo do lapso médio de dias da indústria doméstica (44 dias) entre as datas de ordem de produção (o que não obrigatoriamente coincide com a data do pedido) e as correspondentes notas fiscais de venda (o que não implica que a entrega tenha ocorrido em tal dia), o que implicaria falta de respaldo para uma determinação objetiva com base em provas positivas, e assim toda essa análise deveria ser desconsiderada; e 7) a comparação do prazo médio identificado de 44 dias com o giro de estoque e o prazo médio de estocagem da indústria doméstica mostram que tal prazo foi muito provavelmente subestimado, o que coloca em dúvida essa metodologia. Pelas razões expostas, as empresas chinesas compreendem que a autoridade investigadora não teria conseguido estabelecer os fatos da maneira necessária para efetuar uma comparação de preços com ajuste por prazo temporal e que, na ausência de informações adequadas para a identificação do lapso temporal, a autoridade não poderia efetuar tal ajuste.

Segundo as empresas chinesas, mesmo que esse ajuste fosse feito, a comparação mensal exclusivamente do preço das importações investigadas com o preço médio da indústria doméstica não seria conclusiva e sequer permitiria estabelecer que as importações são determinadoras do preço no mercado nacional. Para uma avaliação adequada dos preços da indústria doméstica, seria necessário antes verificar mensalmente a competição em preços e volumes dos produtores nacionais, verificar se algum produtor nacional exerce uma liderança em custos ou estabelece preços abaixo dos outros produtores nacionais e mesmo das importações. Também seria necessário que tal comparação mensal fosse feita por CODIP e categoria de cliente. Além disso, deveria ser considerado o volume e os preços de vendas da Aperam, também por CODIP e categoria de cliente, a cada mês. Sem tais análises, a autoridade não pode determinar de maneira objetiva que são as importações que exercem pressão em preços.

Em manifestação protocolizada no dia 10 de julho de 2017, a empresa importadora AsBrasil S.A. alegou que seu **lead time** seria de 120 dias e não 165, conforme calculado. Nesse sentido, a parte manifestante alegou que o dado utilizado a teria surpreendido, uma vez que esta informação não teria sido solicitada anteriormente e que a data não seria adequada, uma vez que o importador pode manter o produto alfandegado para consumo posterior. Nesse sentido, foi solicitado que o método de apuração de tal prazo seja revisado e os cálculos da nota técnica recalculados de maneira a representar mais adequadamente o cenário das empresas importadoras.

A PAO Severstal protocolou, em 10 de julho de 2017, com relação à subcotação calculada, manifestação em que crítica o assim chamado inovador ajuste temporal. Afirmou, ainda, que produtos a serem entregues em 45 dias ou 165 dias não são comparáveis. Aduziu a empresa que em um cenário de depreciação da moeda sempre se terá subcotação ao se empregar metodologia que envolva a taxa de câmbio, não se tratando, portanto, de prática desleal de comércio a ser combatida.

A Severstal rogou ainda que a autoridade investigadora reveja seu cálculo de subcotação, dado que os ajustes temporais realizados tornariam os valores irreais, devendo ser revisados. Em sua opinião, a comparação deveria ser feita com produtos disponíveis no momento da venda, tornando errados ajustes temporais. Neste contexto, a empresa solicita maior tempo para análise e comentários acerca da nota técnica, com base em princípios constitucionais.

6.2.3 Dos comentários acerca das manifestações

Primeiramente, quanto à alegação de adoção de metodologias "**ad hoc**" e "surpresa", mais especificamente no que tange à comparação entre os preços das importações e do produto similar da indústria doméstica levando em consideração o prazo entre o pedido e a entrega, enfatiza-se que as análises realizadas em cada investigação levam em consideração as informações disponíveis nos autos de cada processo, conforme as especificidades do caso.

Ressalte-se ainda que, no âmbito da determinação preliminar, já havia sido reconhecida a necessidade de aperfeiçoamento da análise dos efeitos das importações investigadas sobre os preços da indústria doméstica. Inclusive, várias foram as manifestações realizadas, ao longo do processo, por partes interessadas que solicitavam que fosse explicado como se daria o efeito das importações sobre o preço da indústria doméstica, uma vez que a análise da subcotação aparentava indicar um suposto deslocamento entre a tendência de evolução dos preços do produto investigado e do produto similar nacional em P3. Por fim, a referida análise foi apresentada na divulgação da nota técnica contendo fatos essenciais, ato processual previsto na legislação de defesa comercial em que a autoridade investigadora apresenta os fatos essenciais e que formam a base para que se estabeleça a determinação final no âmbito da investigação. Nesse sentido, foi garantido às partes interessadas o exercício do contraditório, como vem ocorrendo de fato diante de todas manifestações apresentadas ao longo do processo e levadas em consideração neste anexo.

A análise sobre os reflexos da defasagem temporal verificada sobre a comparabilidade entre os preços das importações investigadas e os preços do produto similar doméstico decorreu das diversas informações apresentadas pelas partes interessadas ao longo da fase probatória, que demonstraram claramente que o prazo de entrega é um fator relevante no caso em questão, levando a interpretações equivocadas e distorcidas ao se realizar a análise de subcotação. Considerar a análise como algo surpreendente demonstra, aparentemente, que as partes interessadas reclamantes não observaram com atenção as informações constantes dos autos do processo, inclusive as próprias informações que submeteram.

Nesse sentido, destaca-se que a questão do prazo de entrega é relevante no setor siderúrgico, tendo sido inclusive levantado nos autos de processo de ato de concentração analisado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), mencionado diversas vezes pelas partes interessadas que justificativa para requerer análise intraindústria no âmbito deste processo de investigação de dumping. Essa questão também foi levantada pelo Japão em suas manifestações submetidas no âmbito do painel do caso **US - Steel Safeguards**. Ressalta-se, inclusive, que neste último, o país sugere, como forma de aprimoramento da análise realizada pela autoridade investigadora estadunidense, a incorporação da defasagem temporal na comparação de preços.

Além disso, os dados de importação demonstraram a concentração de importações em determinados períodos de P3, majoritariamente no primeiro semestre. Como foi possível associar tais operações de importação às faturas emitidas pelos produtores/exportadores, constatou-se que o momento da contratação da compra apresentou, de maneira geral, grande distância temporal do momento do desembaraço da mercadoria, referência utilizada normalmente no âmbito das investigações de defesa comercial para separação dos dados de importação nos períodos que compõem a análise de dano.

Nesse sentido, dada a defasagem temporal verificada e a ampla variação dos preços do produto investigado e do produto similar nacional ao longo do período, presumir que a comparação entre o preço do produto investigado em sua data de desembaraço e do preço do produto similar nacional vendido na mesma data retrairia de maneira precisa a concorrência entre os produtos seria ignorar todos os elementos apresentados pelas partes interessadas nos autos deste processo. Dessa forma, a crítica à análise de efeito sobre preço é desarrazoada e descabida, pois ignora as informações trazidas aos autos do processo e o esforço realizado para realizar comparação mais adequada entre preços **vis-à-vis** aquela anteriormente realizada.

Reconhece-se que a escolha de um comprador por determinada fonte de fornecimento deve levar em consideração múltiplos fatores, entre os quais o câmbio em vigor na data da contratação e as expectativas em bre o câmbio futuro, a situação econômica vigente e a previsibilidade sobre a sua evolução, a existência de formas de proteção contra movimentos indesejados de variáveis econômicas como o câmbio, o planejamento de produção e dos estoques de matéria-prima, bem como o custo de oportunidade decorrente da decisão de importar em detrimento da obtenção de fornecimento doméstico, ainda mais no caso do mercado em tela, que é marcado por um processo produtivo longo que se inicia contra pedido. Inclusive, é possível que um agente econômico tido como racional, ainda que leve em consideração tais fatores citados, tome decisões prejudiciais a si próprio do ponto de vista econômico, dado o fato de a realidade ser dinâmica e a informação ser imperfeita.

Nesse sentido, considerando que se trata basicamente de produto comoditizado, o qual, via de regra, segue normas técnicas estabelecidas no setor que garantem o atendimento aos requisitos dos usuários, e cuja forma primordial de concorrência ocorre, basicamente, no que tange ao preço, entende-se que, se em dado momento, a participação no mercado brasileiro das importações objeto de dumping se ampliou significativamente em detrimento da participação da indústria doméstica, isso por si já corresponde a um indicativo de que tais importações estejam afetando as vendas da indústria doméstica.

No entanto, conforme já enfatizado, no âmbito da determinação preliminar, todavia não restava clara a razão para o suposto deslocamento entre os preços do produto investigado e o preço do produto similar doméstico, o qual somente pôde ser compreendido ao se levar em consideração, ainda que de forma simplificada, os efeitos da defasagem temporal (ou **lead time**) entre a decisão de importar ou obter o fornecimento doméstico e o efetivo recebimento das mercadorias, em um cenário no qual a indústria doméstica apresentou trajetória de depressão de preços.

A despeito das possíveis limitações da análise complementar realizada, que obviamente decorre de modelos simplificados, as partes interessadas não lograram justificar se a análise padrão apresentada também na nota técnica de fatos essenciais, que não oferece qualquer tratamento no que refere à referida defasagem temporal, seria mais adequada do que a análise complementar realizada, a qual incorporou as diferenças verificadas entre as datas das ordens de produção (**proxy** mais apropriada e confiável obtida para a data da compra) e as datas de desembaraço das mercadorias ou as datas de emissão da nota fiscal pela indústria doméstica. Tampouco lograram as partes reclamantes apresentar metodologias ou formas de incorporar outras variáveis à análise realizada com vistas a tornar o resultado mais robusto, se restringindo, dessa forma, a apontar as limitações da análise realizada.

De todo modo, não há como negar que foram utilizados nas análises os dados objetivos efetivamente constantes dos autos do processo e que permitiram um entendimento adequado sobre o efeito das importações sobre o preço da indústria doméstica, sanando a dúvida que todavia subsistia na determinação preliminar sobre as razões que levavam a um aparente descolamento dos preços do produto importado e do produto similar nacional em P3 do período de investigação de dano, ao passo que o produto importado ampliava sua participação no mercado brasileiro.

Quanto à alegação exacerbada de que subcotação ajustada seria "muito barulho por nada", ressaltam-se os seguintes comentários: (1) a análise de efeito sobre preço depende de uma justa comparação de preços, tendo sido demonstrado que os preços do produto importado e do produto similar nacional efetivamente seguem a mesma tendência ao se levar em consideração o prazo de entrega; estando, portanto, de acordo com a jurisprudência da OMC, citada pela própria Whirlpool S.A. Logo, foi possível corroborar a conclusão pela existência de depressão do preço da indústria doméstica em decorrência das importações objeto de dumping; (2) a subcotação é uma das três formas de efeito sobre preços previstas na normativa da defesa comercial, juntamente com a depressão e a supressão de preços da indústria doméstica, não sendo, conforme já estabelecido na jurisprudência da OMC, necessária a caracterização de subcotação para que se reconheça a existência de efeito sobre preços, em especial no caso em tela, em que houve subcotação nos dois primeiros períodos de investigação e depressão de preços em P3; e (3) o efeito sobre preços é apenas um dos fatores que devem ser analisados para determinação de dano, conforme disposto no §3º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, e, nos termos do §4º do mesmo artigo: "nenhum dos fatores ou índices econômicos referidos no § 3º, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de conduzir a conclusão decisiva. Isso é corroborado pelas disposições do Artigo 3.2 do Acordo Antidumping.

Especificamente sobre os questionamentos sobre metodologia da análise, primeiramente, cabe enfatizar que a adoção da análise mensal objetivou a justa comparação, ao se verificar que as importações investigadas apresentavam picos em determinados meses, chegando por exemplo, a casos em que 22% das importações de determinado período foram desembarçadas em único mês.

Quanto ao questionamento de alegada distorção na análise com ajuste de prazo por "punir o exportador por variações cambiais que ocorram após a data da venda", rebate-se tal alegação pelo simples fato de que se buscou, mediante o exercício, realizar a comparação no momento em que houve a efetiva decisão do consumidor entre o produto importado e o da indústria doméstica, momento em que houve a perda (ou não) da venda.

O exercício buscou a data adequada para comparação do preço do produto investigado e do produto similar nacional dada a característica já apontada do produto, que não possui pronta entrega. Em um cenário de concentração de importações em determinados meses e de ampla variação de preços, não é razoável supor que a venda desembarçada em determinado mês, contratada com antecedência, deva ser comparada com a venda da indústria doméstica contratada com antecedência menor.

Quanto à alegação de que o ajuste feito nada teria sido mais do que a inclusão do cambio no cerne da investigação, alterando a postura habitual e ignorando a racionalidade dos agentes econômicos, destaca-se que tal posicionamento demonstra, como apontado anteriormente, falta de atenção da parte interessada aos autos do processo. A defasagem temporal foi realizada porque os autos do processo indicaram: a) concentração de importações em determinados meses; b) relevância do prazo de entrega; e c) ampla variação de preços ao longo do período de investigação. Diante desse cenário, verificou-se que a comparação em períodos estancos de 12 meses, separados pela data de desembarço do importado ou a data da venda da indústria doméstica, não refletiria adequadamente a concorrência entre os produtos.

O exercício não ignora a racionalidade econômica dos agentes, pois, pelo contrário, não seria razoável presumir que o agente econômico compraria o produto importado no momento em que apresentaria um preço muito superior ao da indústria doméstica, dadas as condições de concorrência já apontadas. Ainda nesse sentido, a alegação de que a análise exclui justamente os meses de maior sobrecolação ignora o fato de análise ter sido feita mensalmente e de que nos últimos três meses (outubro, novembro e dezembro) as importações ocorreram em menor intensidade. Ou seja, demonstra-se, ao se enfatizar a diminuição do volume importado no final do período em decorrência da diminuição dos preços da indústria doméstica, como há um lapso temporal considerável para que as alterações relativas de preços se traduzam em mudanças nos volumes importados.

Quanto às datas utilizadas para apuração dos prazos, remete-se à nota técnica, que indicou as bases utilizadas em seus parágrafos 586, 587 e 588 das páginas 115 e 116: [...] Para os produtores/exportadores a informação foi obtida a partir das faturas colhidas durante as verificações in loco. A partir dos documentos de cada fatura, foram identificadas a data do início da produção, bem como o cliente e as quantidades/valores transacionados. Com a informação de cliente e quantidade/valor, identificou-se, nos dados detalhados da Receita Federal do Brasil, a data de desembarço de cada venda. A partir da diferença entre a data de produção e desembarço, apurou-se o tempo médio de entrega de 165 dias para o produto investigado. Tal média levou em consideração apenas aquelas operações em que foi possível identificar a data de desembarço da respectiva venda (67% das faturas selecionadas dentre os exportadores que cooperaram). Já com relação à indústria doméstica, também com base nas faturas colhidas durante as verificações, observou-se prazo médio de 44 dias, levando em consideração a data da ordem de produção e a data em que a nota fiscal de venda foi emitida contra o cliente. Ressalta-se que os critérios para definição de datas utilizados tomam como base o documento resultante da negociação entre fornecedor e cliente, a ordem de produção, que foi considerada pelo DECOM como a melhor proxy de data de definição de preço.

Diante da ausência da indicação de data melhor para representar o momento da decisão de compra, mantém-se a utilização da data do início de produção, dada pela ordem de produção, uma vez que se trata do proxy mais adequada e mais confiável constante nos autos do processo, e que permite um tratamento equivalente tanto no que tange às exportações como às vendas da indústria doméstica.

Quanto ao questionamento sobre a data de desembarço, reitera-se que o desembarço é o efetivo momento em que a mercado entra no território nacional, sendo inclusive a data utilizada para definição das importações abrangidas em cada período de investigação. Dessa forma, como o propósito do ajuste realizado é refletir, na base de dados de importações utilizada para comparação de preços, a defasagem temporal verificada nas operações de exportação entre a data do pedido e a data do desembarço, reitera-se a correção dos parâmetros utilizados.

Sobre a alegação de que não seria possível a utilização de outra data para conversão cambial que a data de venda, destaca-se que a menção ao art. 23 não é cabível, uma vez que trata da comparação entre o valor normal e o preço de exportação para fins de apuração de margem de dumping. No caso da subcotação, não há previsão de como se deve dar a comparação entre o preço do importado e o similar nacional, porém, cabe reforçar que o exercício visa à justa comparação, buscando comparar o preço dos produtos envolvidos na mesma condição e no momento da decisão da compra. Portanto, não há conflito entre as disposições que tratam da apuração da margem de dumping e da apuração da subcotação ajustada apresentada na nota técnica.

Ademais, é possível ainda entender que, ao buscar realizar a comparação entre o preço do produto investigado e o preço do produto similar nacional no momento da data de emissão da ordem de produção - considerada como melhor proxy para realização do pedido e definição do preço, como citado na nota técnica - aproximou-se da lógica estabelecida no art. 23 do Regulamento Brasileiro, apesar de esta disposição, conforme já destacado, não ser a referência aplicável à comparação entre o preço do produto investigado e o preço do produto similar nacional.

Especificamente sobre as manifestações dos produtores/exportadores chineses e da associação de produtores de que os documentos utilizados para apurar o "lead time" não seriam válidos, uma vez que esta informação deveria ter sido obtida junto aos consumidores do produto, reitera-se que apuração do dado utiliza a mesma base de dados que validou as exportações e a vendas domésticas destinadas ao mercado brasileiro, e considerar que tal amostra não seria representativa, implicaria reconhecer que tal amostra não validaria também os dados de venda, tanto dos exportadores quanto da indústria doméstica. A utilização dos dados dos exportadores se justifica uma vez que este foi um dado verificado, sendo informação disponível a cada empresa investigada, inclusive a empresa Baosteel, que teve sua média utilizada na apuração da média de todos os produtores, diferentemente do alegado pelas empresas chinesas em suas manifestações.

Ressalta-se ainda que, caso se utilizassem os dados apresentados pelos importadores em suas respostas ao questionário, considerando as datas de embarque no país exportador e desembarço no Brasil fornecidas, se observaria lead time próximo (144 dias) ao utilizado, destacando-se que tal prazo não inclui o tempo necessário para produção da mercadoria. Portanto, considera-se que os dados utilizados, com base nas ordens de produção coletadas em verificação in loco, não somente consistem na proxy mais adequada constante nos autos do processo para os fins propostos, como também são consistentes com as outras informações disponíveis nos próprios autos do processo.

Sobre a questão de que o prazo de [CONF.] dias da indústria doméstica não seria adequado, uma vez que o giro médio de estoques calculado a partir dos dados de estoques reportados para fins de dano seria superior, cumpre sublinhar que, visando à justa comparação, foi utilizada a mesma metodologia para os exportadores e para indústria doméstica, buscando-se apurar o prazo de acordo com o mesmo critério, com base na data da ordem de produção. Ao se adotar esse parâmetro uniforme para ambos, é possível que tanto o prazo de entrega da indústria doméstica como o prazo de entrega dos exportadores tenham sido subestimados. No entanto, a utilização da média de giro de estoques referida pelos exportadores chineses, calculada a partir dos apêndices de estoques, deveria incluir, quando corretamente executada, os dados de vendas tanto no mercado interno brasileiro quanto das exportações da indústria doméstica, sendo o resultado obtido ([CONF.] dias). Ou seja, também nesse caso, a utilização das ordens de produção coletadas em verificação in loco consistem em proxy adequada constante nos autos do processo para os fins propostos e são consistentes com as outras informações disponíveis nos próprios autos do processo.

Sobre alegação de que um hiato menor teria impactado menos a comparação de preços, não se refuta tal alegação. Entretanto, os dados primários coletados e disponíveis no processo, objeto de validação por meio de procedimento de verificação in loco, apontam para o prazo de [CONF.] dias para o produto importado e [CONF.] dias para indústria doméstica, sendo, portanto, injustificável adoção de período inferior, não sendo cabível adoção de outro prazo não corroborado por elemento de prova. Ademais, conforme já exposto nos parágrafos anteriores, as informações utilizadas para fins da defasagem dos preços, objeto de verificação in loco, são consistentes com os dados constantes nas respostas do questionário dos importadores recebidas no âmbito da investigação.

Quanto à alegação da empresa AsBrasil S.A. de que o seu prazo seria de [CONF.] dias, destaca-se que a referida empresa sequer apresentou resposta ao questionário de importador a ela encaminhado, e a informação constante na manifestação foi apresentada desacompanhada de elementos de prova e fora da fase de probatória, sendo, portanto, impossível a sua utilização.

Por fim, cabe ressaltar que a utilização de um prazo mais dilatado ou menos dilatado do que aquele apurado com base nas informações constantes dos autos do processo poderia até alterar a conclusão sobre a existência de subcotação em P3. No entanto, como já apontado, a importância do exercício realizado não reside necessariamente no que tange à comprovação da ocorrência de subcotação no último período de investigação, tendo em vista que não se trata da única forma de efeito sobre preço (houve depressão de preços no período, bem como deterioração da relação custo preço) prevista na legislação, nem de fator necessário para conclusão de dano à indústria doméstica decorrente da prática de dumping. A importância do exercício reside basicamente em sua função explicativa, ao demonstrar que o aparente descolamento dos preços das importações investigadas dos preços da indústria doméstica não existe ao se levar em consideração a defasagem temporal, pois os preços seguem tendências convergentes. Nesse sentido, o exercício proposto cumpriu sua função de demonstrar como se dá o efeito do produto importado sobre o preço da indústria doméstica.

Sobre as manifestações do Governo da Rússia apresentadas em 19 de setembro de 2016, cabe reiterar que, conforme já esclarecido nos itens 3 e 5 deste anexo, ao amparo do § 2º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, as petições solicitaram que o referido período de investigação de dano fosse limitado a 36 meses, devido ao fato de a empresa Gerdau ter iniciado a fabricação de produtos laminados planos a quente em 2013. A justificativa foi acatada, e a limitação à análise ao mínimo previsto na legislação, ou seja, o período de 36 meses, não representou óbice às conclusões acerca da ocorrência de dumping, de dano e denexo de causalidade.

Quanto à análise da representatividade das importações originárias da Rússia no mercado brasileiro e a alegada impossibilidade de aumento futuro dessas importações no mercado brasileiro, esclarece-se que, como exposto no item 5.1.1 deste anexo, foram atendidos todos os critérios necessários para que as importações das origens investigadas fossem analisadas cumulativamente. Nesse sentido, a partir da análise realizada, verificou-se que as importações investigadas, ou seja, aquelas provenientes da Rússia e da China, causaram dano material à indústria doméstica ao longo do período de investigação. Não se faz necessário, portanto, levar em consideração eventuais projeções acerca da evolução futuras das importações investigadas, pois não se trata de um caso de ameaça de dano.

Sobre o pedido da Whirlpool, realizado em 18 de maio de 2017, reiterando solicitações para fornecimento de informações acerca de i) esclarecimento sobre utilização da produção total para fins de custo; ii) esclarecimento do significado da rubrica "outras entradas e saídas" constante no quadro de estoques da indústria doméstica; e iii) a divulgação da política de preços da indústria doméstica, especialmente no que tange à periodicidade dos reajustes praticados; esclarece-se que: i) o custo da indústria doméstica de laminados a quente, em conformidade com a contabilidade das empresas, reflete apenas a produção de laminados a quente destinada ao mercado, sendo o consumo cativo do produto para produção de laminados a frio capturado apenas no custo do produto final; ii) o item 6.1.4 da nota técnica contendo os fatos essenciais já indicou que as "outras entradas e saídas" haviam sido objeto de explanação nos relatórios de verificação in loco da indústria doméstica, e se devem principalmente às subcontratações e transferências de uma planta para outra, como também à [CONFIDENCIAL], ou seja, correspondem a registros contábeis corriqueiros de uma empresa que compete à indústria doméstica; iii) os preços da indústria doméstica como um todo foram divulgados desde o parecer de início da investigação; a política de preços das peticionárias não consta da Portaria SECEX nº 41, de 2013, (roteiro para elaboração de petições) como uma informação necessária; considera-se que a política de preços é

informação sensível, sendo pouco factível a possibilidade de confeccionar um resumo não confidencial; a decisão de oficial determinadas partes interessadas para providenciar o fornecimento de informações não previstas nas regulamentações depende do crivo da autoridade investigadora, com base em seu entendimento sobre a necessidade de tal informação para fins de instrução do processo e de elaboração de suas determinações. Cabe lembrar que a autoridade investigadora não está obrigada a aquiescer a cada solicitação de produção de provas efetuada pelas partes interessadas. Por esses motivos, não foi acatada a solicitação realizada pela empresa Whirlpool.

Acerca das alegações das empresas chinesas de que, para comprovar os efeitos das importações investigadas sobre preço da indústria doméstica, seria necessário verificar mensalmente a competição entre os preços e volumes vendidos dos produtores domésticos, inclusive levando em consideração os custos individuais de cada produtor, cabe lembrar que a legislação antidumping estabelece a necessidade de constatação da prática de dumping, de dano à indústria doméstica e de nexo de causalidade. Como será apontado no item 7 deste anexo, a causalidade deve ser analisada considerando a indústria doméstica como um todo, e não cada um dos seus componentes separadamente. Logo, a análise cumulativa do impacto das importações investigadas sobre o todo da indústria doméstica é a adequada. Caso fosse adotada a sugestão das manifestantes, a análise de efeito sobre preço tenderia a ser inconclusiva, ainda mais neste caso, em que seriam considerados múltiplos vetores, representados por diversos produtores/exportadores estrangeiros e produtores nacionais. Nesse sentido, a análise sugerida ignoraria que o impacto das importações deve ser averiguado em relação à indústria doméstica como um todo, e não somente em relação a determinado componente da indústria doméstica.

Como se pode concluir neste anexo, as importações investigadas, realizadas a preço de dumping, foram realizadas a preços significativamente subcotados em relação aos preços da indústria doméstica em P1 e P2, tendo ainda ocorrido depressão significativa dos preços da indústria doméstica de P2 para P3, concomitantemente ao aumento da participação das importações investigadas no mercado brasileiro de laminados a quente. Desse modo, tendo sido explicada, conforme disposto no item 6.1.7.3 deste anexo, a aparente trajetória divergente de preços das importações investigadas e do produto similar nacional, corrobora-se a conclusão acerca do efeito sobre preço das importações investigadas sobre o conjunto da indústria doméstica, independentemente de os produtores domésticos de laminados a quente também estarem competindo no mesmo mercado.

Finalmente, sobre a afirmação da PAO Severstal, constante em manifestação protocolada em 10 de julho de 2017, de que, em um cenário de depreciação da moeda, sempre se terá subcotação ao se empregar metodologia que envolva a taxa de câmbio, não se tratando, portanto, de prática desleal de comércio a ser combatida, são feitos os seguintes comentários: i) a prática desleal de comércio em tela, no caso o dumping, ocorre quando a empresa destina produto ao mercado de determinado país a um preço de exportação inferior ao seu valor normal; ii) análise de subcotação está circunscrita à análise do efeito do produto investigado sobre o preço do produto similar no mercado brasileiro, estando, portanto, associada ao nexo de causalidade; iii) dessa forma, cabe ressaltar que a prática de dumping por parte dos produtores/exportadores russos e chineses foi constatada a despeito da evolução da taxa de câmbio, considerando-se as disposições do Artigo 2.4.1 do Acordo Antidumping; e iv) nos termos do Artigo 3.2 do Acordo Antidumping, a ocorrência de subcotação não é necessária para se chegar à conclusão de efeito do produto investigado sobre os preços da indústria doméstica. Dessa forma, considera-se inválida a conclusão exposta pela parte interessada.

6.3 Da conclusão a respeito do dano

Ao se considerar todo o período de análise de dano (P1 a P3), observou-se queda no volume de vendas no mercado interno da indústria doméstica (33,5%), assim como redução do seu volume de produção (11%). A diminuição do volume de produção refletiu-se na queda de [CONF.] p.p. do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva no mesmo período. Ressalta-se que a redução da produção em proporção inferior a queda do mercado ocorreu devido ao incremento no volume de vendas ao mercado externo, que cresceu 211,5% no mesmo período.

A diminuição do volume de vendas, aliada à redução de 9,9% no preço de venda no mercado interno do produto de fabricação própria de P1 para P3, resultou em deterioração dos indicadores financeiros da indústria doméstica: retração de 40,1% na receita líquida obtida com a venda do produto similar de fabricação própria no mercado interno; queda de 47,1% no resultado bruto; de 35,2% no resultado operacional e de 54,4% no resultado operacional exclusive resultado financeiro e outras despesas e receitas operacionais, e, consequentemente, contração das respectivas margens ([CONFIDENCIAL] p.p., [CONFIDENCIAL] p.p. e [CONFIDENCIAL] p.p.). A análise desses mesmos indicadores em P3 em relação ao período P2 revela um resultado ainda mais negativo, tendo em vista que P2 foi o período em que a indústria doméstica apresentou os melhores indicadores financeiros do período, a despeito da queda da receita líquida total das vendas no mercado interno.

Também se observou que o mercado brasileiro de laminados planos a quente reduziu-se em 30,4% de P1 a P3, enquanto as vendas da indústria doméstica diminuíram 33,5%, de P1 a P3. Dessa forma, verificou-se que a contração das vendas da indústria doméstica foi mais intensa do que a diminuição do mercado brasileiro, o que resultou em perda de participação no mercado interno por parte da indústria doméstica no mesmo período ([CONF.] p.p.).

Ao se analisar a evolução de período a período, observa-se que de P1 para P2, apesar da contração do mercado brasileiro (13%), a indústria doméstica foi capaz de manter sua lucratividade, uma vez que todas suas margens apresentaram melhoria. Tal evolução foi decorrente da elevação do preço líquido, que cresceu 3,5%, ao passo que houve redução em seu CPV unitário. Por outro lado, o incremento do preço foi acompanhado por perda de participação no mercado brasileiro ([CONF.] p.p.), principalmente para as importações investigadas. As importações investigadas, cursadas a preço inferior ao do produto similar nacional, cresceram 14,4% em volume de P1 para P2, com consequente ganho de [CONF.] p.p. em participação no mercado brasileiro no período, mesmo diante da contração do mercado brasileiro.

No período seguinte, de P2 para P3, a indústria doméstica reduziu seu preço (12,9%) em proporção superior a queda do CPV unitário (4,4%), o que contribui para deterioração de todas as suas margens. Ressalta-se que a queda no preço não foi acompanhada por incremento nas vendas, pois, pelo contrário, a indústria doméstica apresentou redução de 22,5% em seu volume de venda, em proporção superior à contração do mercado no mesmo período (20%), o que ocasionou perda de participação ([CONF.] p.p.), principalmente, para as importações investigadas. As importações investigadas obtiveram leve retração no período (2,5%), mas apresentaram o maior ganho de participação entre todos os componentes do mercado ([CONF.] p.p.) no período. Verifica-se que a subcotação significativa existente em P2 não ocorreu em P3, uma vez que o preço do produto nacional apresentou redução, enquanto o preço do produto investigado se elevou em reais. Porém, considerando a defasagem dos preços necessária para fins de análise adequada de efeito sobre preço, observou-se que ambos os produtos apresentam comportamento decrescente de preços, em dólares estadunidenses, de P2 para P3.

Quanto aos indicadores de emprego e massa salarial, verificou-se que estes acompanharam a retração das vendas e produção da indústria doméstica: redução de 21,8% no número de empregados ligados à produção e 25,7% na massa salarial da referida área de P1 a P3.

Nesse sentido, constatou-se deterioração dos indicadores da indústria doméstica, notadamente aqueles relacionados aos resultados e margens financeiras quando analisados os extremos da série. Dessa forma, pôde-se concluir pela existência de dano à indústria doméstica no período de investigação.

7 DA CAUSALIDADE

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

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

Consoante o disposto no art. 32 do Regulamento Brasileiro, é necessário demonstrar que, por meio dos efeitos do dumping, as importações objeto de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Da análise constante do item 5 deste anexo, observa-se que, de P1 para P2, ocorreu aumento das importações a preços de dumping (14,4%), representando um crescimento de [CONF.] p.p. em sua participação no mercado brasileiro. No período seguinte, P2 para P3, as importações investigadas apresentaram redução de 2,5%, apresentando, ainda assim, crescimento de [CONF.] p.p. na participação no mercado brasileiro. Observa-se que tal comportamento do volume das importações investigadas está associado à evolução do preço do produto investigado e do produto similar doméstico, uma vez que em P1 e P2, verificou-se a existência de subcotação. Em P3, todavia, com a depressão do preço da indústria doméstica e o incremento do preço do investigado, tendo em conta os diferentes prazos para entrega, não houve subcotação. Destaca-se que, conforme apontado anteriormente, ao se comparar os preços tendo em conta o prazo para "entrega", verificou-se a existência de leve subcotação em P3. Dessa forma, observa-se que o produto investigado ganha participação no mercado brasileiro, uma vez que a redução do volume importado investigado de P2 para P3 foi inferior à contração do mercado nacional.

Concomitantemente à evolução das importações investigadas, a indústria doméstica apresentou retração em seu volume de vendas destinadas ao mercado interno brasileiro, em grande parte causada pela contração do mercado: de P1 para P2, a contração das vendas foi 14,2%; já de P2 para P3, a redução foi 22,5%. De P1 para P3, a retração das vendas da indústria doméstica foi equivalente a 33,5%, superior à redução do mercado brasileiro no mesmo período, que totalizou 30,4%, o que indica a perda de vendas por outros motivos além da contração do mercado.

Quanto ao consumo nacional aparente, observou-se que as vendas da indústria doméstica apresentaram redução de [CONF.] p.p. de P1 a P3, diminuindo sua participação no CNA, pois as vendas caíram em proporção superior à contração do CNA. Por outro lado, o produto investigado apresentou ganho de 0,9 p.p. em relação ao consumo nacional. Já o consumo cativo da indústria doméstica em relação ao CNA apresentou crescimento de [CONF.] p.p., o que indica destinação de maior parcela da produção para a fabricação de outros produtos, a despeito de também ter havido queda do consumo cativo ao longo do período.

De P1 para P2, tendo em vista que o resultado operacional em P1 havia sido negativo, a indústria doméstica buscou melhorar sua lucratividade, por meio de incremento no preço de venda, o qual cresceu 3,5%. Paralelamente, a indústria doméstica realizou esforços para reduzir seus custos de produção, resultando em retração de 3,7% no CPV unitário. Consequentemente, a conjugação dessas duas ações ocasionou aumento de 42% no resultado bruto unitário obtido no mesmo período. Contudo, a estratégia adotada pela indústria doméstica de P1 para P2 resultou na redução do volume vendido e na consequente perda de participação no mercado brasileiro, principalmente, para o produto investigado, que, a preços subcotados, apresentou, mesmo diante da contração de mercado, crescimento de 14,4%, ganhando [CONF.] p.p. de participação. De P1 para P2, tais importações tiveram seu preço CIF internado em reais reduzido em 6,7%.

No período seguinte (de P2 para P3), a indústria doméstica, buscando fazer frente ao avanço do produto investigado - cujos preços em dólares estadunidenses diminuíam e cuja participação no mercado brasileiro crescia - alterou sua estratégia, tendo reduzido seu preço em 12,9%. Porém, tal redução não foi capaz de garantir a recuperação da participação no mercado, e a indústria doméstica apresentou redução em suas vendas, de 22,5%, em magnitude superior à contração do mercado no período. A redução de preço (12,9%), em proporção superior à redução do CPV unitário no período (4,4%), impactou o resultado bruto unitário, que caiu 43,9% no mesmo período.

Nesse sentido, verifica-se que a indústria doméstica apresentou deterioração de seus indicadores em decorrência das importações objeto de dumping de P1 a P3. Diante do crescente volume de importações investigadas e ganho de participação destas no mercado brasileiro, a indústria doméstica reduziu seu preço ao longo do período de investigação de dano, o que contribuiu para deterioração de seus indicadores financeiros. Ainda assim, a indústria doméstica não logrou recuperar participação no mercado brasileiro *vis-à-vis* o produto investigado. Verifica-se que de P1 para P3, a perda de vendas da indústria doméstica (33,5%) foi em proporção superior à contração do mercado brasileiro (30,4%), com consequente perda de participação ([CONF.] p.p.). Essa perda de participação no mercado brasileiro ocorreu a despeito da redução de 9,9% do preço de venda no mesmo período, superior à redução do CPV por unidade, impactando os resultados financeiros da indústria doméstica, que apresentaram retração no mesmo período e atingiram o pior resultado do período de investigação de dano.

Em suma, observa-se que, apesar da deterioração de seus resultados financeiros, a indústria doméstica foi incapaz de manter sua participação no mercado ao longo do período de análise de dano. De P1 para P2, o mercado brasileiro apresentou redução de 13,4%, sendo que a indústria doméstica perdeu [CONF.] p.p. de participação. Já as importações investigadas cresceram 14,4% e ganharam [CONF.] p.p. de participação no mesmo período. No período seguinte, de P2 para P3, apesar da redução do preço, a indústria doméstica apresentou queda de [CONF.] p.p. de participação no mercado brasileiro. A participação das importações investigadas, por outro lado, cresceu [CONF.] p.p., atingindo seu maior patamar ao longo do período, o que reflete o fato de o volume das importações investigadas no período ter caído relativamente menos do que a contração do mercado brasileiro. Ressalta-se que, ao longo do período de investigação, a maior parte das perdas da indústria doméstica foi atribuída ao produto investigado - dos [CONF.] p.p. de perda de mercado, de P1 para P3, [CONF.] p.p. foram para o produto investigado, ou seja, 65,9%.

Destaca-se ainda que, conforme reconhecido internacionalmente, dadas as características do setor siderúrgico - com grandes barreiras à entrada associadas a altos custos de saída, devido a, entre outros fatores, o elevado investimento em ativos fixos, incluindo consideráveis custos afundados; e o impacto do desligamento de fornos, considerada decisão de difícil reversão devido ao elevado custo de religamento -, as empresas do setor, diante de eventuais incertezas do mercado, tendem a optar por reduzir sua lucratividade a contrair sua oferta.

Resalta-se que essa dificuldade em reduzir a oferta é um fenômeno global e impacta outros mercados, uma vez que os produtores/exportadores optam por exportar seus excedentes, inclusive a preços de dumping, com vistas a manter a ocupação de sua capacidade instalada. Por um lado, essa característica explica a proliferação de medidas de defesa comercial implementadas por diversos membros da OMC no setor siderúrgico, inclusive por conta das persistentes intervenções governamentais mediante concessão de subsídios às suas empresas, o que leva a indústria global a manter uma capacidade produtiva além da necessária. Por outro lado, também devido a essa característica, em havendo capacidade instalada doméstica para suprir a demanda nacional pelo produto, as fornecedoras domésticas tendem a optar por realizar vendas mesmo que a preços substancialmente baixos, seguindo a tendência de preço das exportações objeto de dumping ou de concessão de subsídios acionáveis, o que explica a elevada participação dos fornecedores domésticos em casos do setor siderúrgico em membros da OMC com indústrias desenvolvidas. No caso do Brasil, deve-se ainda ter em conta a representatividade da capacidade instalada da indústria siderúrgica nacional em relação a capacidade de produção global, indicativo de que a indústria nacional tende a ser tomadora de preços, e não definidora de preços. Essa conclusão é corroborada pela análise de efeito dos preços do produto investigado sobre os preços da indústria doméstica, apresentada no item 6.1.7.3 deste anexo.

Em decorrência da análise acima minuciada, verifica-se que, embora não seja possível atribuir a maior parte da queda no volume de vendas da indústria doméstica ao produto investigado, as importações investigadas, significativamente subcotadas em P1 e P2, contribuíram para o dano à indústria doméstica, em especial no que diz respeito aos seus indicadores financeiros. Cabe ressaltar ainda a existência de leve subcotação em P3, quando levados em consideração os prazos de entrega dos produtos, os demais efeitos do preço do produto investigado sobre o preço do similar nacional, em especial a evidente e significativa depressão de preços de P2 para P3, e os ganhos constantes de participação no mercado brasileiro por parte do produto investigado.

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

Consoante o determinado pelo inciso II do § 1º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações a preços de dumping, que possam ter causado o dano à indústria doméstica no período analisado.

7.2.1 Do volume e preço de importação das demais origens

Verificou-se que o volume das importações de laminados a quente proveniente das demais origens apresentou retração de 38,7%, de P1 para P2, e crescimento de 0,6% de P2 para P3. Considerando os extremos da série, de P1 para P3, as importações das demais origens apresentaram retração de 38,3%.

Tendo em conta a contração de mercado, é necessário observar que as importações das demais origens apresentaram perda de [CONF.] p.p. de participação no mercado brasileiro de P1 para P2. No período seguinte, P2 para P3, as importações das demais origens apresentaram leve aumento de participação, crescendo [CONF.] p.p., porém, não recuperando a posição de P1. Dessa forma, ao se analisar o período de análise como um todo, verificou-se redução de [CONF.] p.p. na participação das demais origens no mercado brasileiro.

Considerando a participação no consumo nacional aparente, notou-se um comportamento semelhante das importações dos demais países: retração de [CONF.] p.p. de P1 para P2, seguido por incremento de [CONF.] p.p., de P2 para P3. Nesse sentido, de P1 para P3, a participação das demais origens no consumo nacional aparente apresentou contração de [CONF.] p.p.

Resalta-se ainda que o preço de importação CIF das importações de outras origens teve comportamento distinto das importações investigadas: incremento de 6,1% de P1 para P2, e redução, de 20%, de P2 para P3. Apesar disso, quando comparado com o preço CIF médio das origens investigadas, observa-se que as demais origens apresentam preço superior 15,8% em P1, 27% em P2 e 13,3% em P3.

Diante do exposto, descarta-se que o dano experimentado pela indústria doméstica tenha sido causado pelas importações de outras origens que não as investigadas.

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

A alíquota do II dos produtos importados variou entre 10% e 14% de acordo com a NCM de classificação. Destaca-se que a única modificação ocorrida no período abrangeu os subitens da NCMs 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, que tiveram a respectiva alíquota de Imposto de Importação majorada para 25%, por um período de doze meses, por meio da Resolução CAMEX nº 70, de 28 de setembro de 2012, ao amparo do art. 1º da Decisão nº 39, de 2011, do Conselho Mercado Comum do Mercosul - CMC.

Resalta-se que o retorno de alíquota ao patamar normal anterior, equivalente ao nível das alíquotas dos demais subitens da NCM em que são comumente enquadrados os produtos objeto da investigação, após expiração de prazo definido de elevação temporária, não representa exatamente processo consistente de liberalização das importações.

De todo modo, o quadro a seguir apresenta a evolução das importações investigadas classificadas de acordo com a ocorrência de alteração da alíquota do Imposto de Importação ao longo do período de investigação. Cabe destacar que o aumento das alíquotas supracitadas ocorreu antes do período de investigação (entrou em vigor em 1º de outubro de 2012), enquanto o retorno ao patamar normal ocorreu um ano depois, no último trimestre de P1 (alíquota majorada vigorou até o final de setembro de 2013):

Importações totais do produto investigado (em toneladas) (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
NCMs objeto de alteração	100	203,2	246,4
NCMs não objeto de alteração	100	97,9	86,4

Verificou-se a ocorrência de número substancial de operações sob o amparo de regimes aduaneiros especiais no âmbito desses subitens da NCM que foram objeto de alteração da alíquota ao longo do período de investigação. Portanto, fez-se necessário analisar, dentro dos subitens da NCM mencionados, especificamente aquelas importações que foram impactadas pela modificação de alíquota, ou seja, aquelas não amparadas por regimes aduaneiros especiais, como Drawback ou Zona Franca de Manaus, conforme consta no seguinte quadro:

Importações objeto de alteração na TEC do produto investigado (em toneladas) (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
NCMs objeto de alteração - Recolhimento Integral (A)	100	494,7	443,5
NCMs objeto de alteração - Regime Especial Aduaneiro (B)	100	71,0	157,1

De P1 para P2, as operações objeto de recolhimento integral aumentaram 394,7%, enquanto de P2 para P3, essas operações se reduziram em 10,3%. Como a modificação ocorreu de P1 para P2, conclui-se que a evolução das importações de P2 para P3 das operações objeto de recolhimento integral já não teria sido afetada pela referida alteração. Ademais, a relevância das operações amparadas por regimes aduaneiros especiais já demonstra que o impacto dessas alterações provisórias de alíquota não deve ser superestimado. Ao se analisar tais operações, verifica-se que houve redução de P1 para P2 (29%), mas, de P2 para P3, houve aumento de 121,1%, em movimento oposto àquele verificado no que tange às operações objeto de recolhimento integral.

Importações Objeto de Alteração na TEC das demais origens (em toneladas) (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
NCMs objeto de alteração - Recolhimento Integral (A)	100	50,2	77,8
NCMs objeto de alteração - Regime Especial Aduaneiro (B)	100	44,9	70,5
Total (A+B)	100	48,8	76,0

No que tange à evolução das importações de outras origens que não as investigadas, observou-se que de P1 para P2, ou seja, no período imediatamente posterior à volta da alíquota ao patamar anterior, as importações dessas origens sujeitas ao recolhimento integral apresentaram queda de 49,8%, seguida por incremento de 55,1% de P2 para P3. De P1 para P3, tais importações apresentaram queda de 22,2%. Dessa forma, verifica-se que as importações das demais origens sujeitas à alteração da alíquota do II realizada ao longo do período de investigação de dano apresentaram evolução divergente da evolução das importações investigadas sujeitas à alteração da alíquota.

Adicionalmente, convém analisar a representatividade do Imposto de Importação em relação ao preço CIF interno do produto investigado. Para tanto, apresenta-se a seguir tabela contendo as referidas informações somente para aquelas importações sujeitas ao recolhimento integral classificadas nos subitens da NCM objeto de modificação da alíquota da TEC:

Relação II / preço CIF Internado - Importações das Origens Investigadas Objeto de alteração da alíquota com recolhimento integral (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
CIF (R\$/t)	100	98,1	115,3
II (R\$/t)	100	102,8	131,5
AFRMM (R\$/t)	100	97,0	107,3
Despesas de internação (R\$/t)	100	98,1	115,3
CIF Internado (R\$/t)	100	98,4	116,6
Representatividade II/CIF Internado (%)	100	103,5	112,9

Observou-se que o II efetivo incidente sobre as referidas operações apresentou aumentos de 2,8% (R\$/ [CONF.]/t), 28% (R\$/ [CONF.]/t) e 31,5% (R\$/ [CONF.]/t), respectivamente, de P1 para P2, de P2 para P3 e de P1 para P3. Em relação ao preço CIF internado, verifica-se que o Imposto de Importação efetivo representou de 8,5%, em P1, a 9,6%, em P3.

Portanto, ainda que se considere que o retorno da alíquota de importação de parcela dos códigos tarifários do produto investigado ao patamar normal, após expiração de prazo de elevação temporária, não se qualifique como liberalização comercial consistente, verifica-se que a evolução dos preços CIF internados dos produtos efetivamente atingidos pela referida alteração tarifária não permite concluir que tal alteração tenha de fato sido a principal responsável pelo aumento das importações investigadas ao longo do período de investigação, mesmo porque as importações não investigadas, que também estiveram sujeitas às mesmas alíquotas de II ao longo do período, apresentaram redução de seu volume de P1 para P2 e mantiveram-se estáveis de P2 para P3. Ademais, como já dito, eventual ganho de competitividade das importações decorrente do retorno da alíquota ao patamar normal teria efeito no período imediatamente posterior (P2), ou seja, a evolução de P2 para P3 de tais importações já não teria sido afetada pela referida alteração.

Por fim, como se verificou que as importações das demais origens sujeitas ao recolhimento integral, também amparadas pelo retorno da alíquota do Imposto de Importação ao patamar anterior, apresentaram comportamento distinto das importações investigadas, apresentando retração de 22,2% de P1 para P3, enquanto as importações investigadas cresceram 343,5%, há indicações de que a modificação na alíquota não foi a causa principal para o incremento das importações investigadas. Dessa forma, conclui-se que o dano suportado pela indústria doméstica não pode ser atribuído a eventual processo de liberalização comercial.

7.2.3 Da contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo, práticas restritivas ao comércio de produtos domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles e queda do volume de produção de outros produtos

Conforme mencionado no item 5.3 deste anexo, observou-se redução contínua do mercado brasileiro em todo o período de análise de dano, com retração de 30,4% de P1 para P3. Dessa forma, é possível concluir que, de fato, a contração do mercado contribuiu para deterioração dos indicadores da indústria doméstica, a despeito de as origens investigadas terem logrado aumentar sua participação nesse mercado durante o período de análise de dano.

Observa-se que de P1 para P2, apesar da contração do mercado brasileiro (13%), a indústria doméstica foi capaz de melhorar suas margens de lucro. Tal evolução foi decorrente do crescimento do preço líquido (3,5%), acompanhado pela redução em seu CPV unitário. Cabe ressaltar que, nesse interstício, a indústria doméstica foi capaz de reduzir seu custo de produção (7,3%) e suas despesas operacionais (3,3%). Por outro lado, este incremento de preço foi acompanhado por perda de participação no mercado brasileiro ([CONF.] p.p.), principalmente para as importações investigadas, cursadas a preços inferiores aos do produto similar nacional. No período indicado, a importações investigadas cresceram 14,4%, ocasionando ganho de participação no mercado brasileiro de [CONF.] p.p. no período, mesmo diante da contração do mercado brasileiro.

No período seguinte, de P2 para P3, embora tenha havido contração do custo de produção em 6,4% e das despesas operacionais em 15,8%, a indústria doméstica não foi capaz de manter sua lucratividade, uma vez que seu preço no mercado interno sofreu depressão mais acentuada do que o CPV. Isso indica que a indústria doméstica reverteu sua estratégia adotada em P2 no período subsequente, pois optou por reduzir sua lucratividade como forma de fazer frente à crescente participação do produto investigado no mercado brasileiro.

Nesse contexto, buscou-se separar e distinguir os efeitos causados pela retração do mercado sobre os indicadores da indústria doméstica de P2 a P3, de forma que o dano causado por esse fator não fosse atribuído às importações objeto de dumping.

Para tanto, em um primeiro exercício (identificado como "cenário 1"), buscou-se simular a neutralização dos efeitos da contração do mercado sobre a situação da indústria doméstica observada de fato em P3, para fins de comparação com o período tomado como referência (P2), em que a indústria doméstica apresentou os melhores indicadores financeiros ao longo do período de investigação de dano.

Assim, considerou-se que a indústria doméstica em P3 demonstraria indicadores quantitativos, especialmente quantidade vendida, similares àqueles apresentados em P2, período em que apresentou seu melhor resultado financeiro.

Com isso, supõe-se que a indústria doméstica não teria sofrido, quantitativamente falando, efeitos da contração do mercado, assumindo-se, por consequência e de forma conservadora, que as importações investigadas e o outro produtor nacional também não teriam tido nenhum efeito sobre a quantidade vendida pela indústria doméstica no período.

Tal suposição é, de fato, conservadora, uma vez que, de P2 para P3, verifica-se contração de [CONF.] t no mercado brasileiro, sendo que a indústria doméstica perdeu [CONF.] t e as importações investigadas apresentaram contração de [CONF.] t, o que representou ganho de participação no mercado brasileiro das origens investigadas, já que a redução das vendas do produto investigado foi em proporção inferior à queda do mercado brasileiro. Destaca-se que, no mesmo período, as vendas do outro produtor nacional cresceram [CONF.] t, enquanto as demais origens apresentaram incremento de [CONF.] t. Dessa forma, constata-se que, entre os agentes econômicos mencionados, a indústria doméstica foi a que teve a maior perda.

Logo, por essa razão, ao supor que toda a queda quantitativa da indústria doméstica teria sido causada pela contração do mercado, propõe-se abordagem conservadora, tendo em vista que superestima dos outros fatores que não as importações investigadas.

Para isso, objetivou-se a neutralização do efeito da queda do mercado sobre a indústria doméstica por meio da manutenção do volume de vendas de P2. Considerando-se a assunção de que o efeito dos demais fatores se deu sobre as quantidades vendidas e produzidas pela indústria doméstica, foi utilizado, para ajuste da receita de vendas, o preço efetivamente praticado pela indústria doméstica em P3.

Tendo em vista as explicações delineadas nos parágrafos anteriores, passa-se, a seguir, à explicação do exercício realizado para fins deste anexo:

a) considerou-se, primeiramente, que o volume de vendas da indústria doméstica de P2 ([CONF.] t) teria se mantido constante em P3. Mantiveram-se ainda os preços médios de venda do produto similar doméstico efetivamente incorridos nos respectivos períodos.

Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Interno (em números índices, P1 = 100)			
	P1	P2	P3 ajustado
Volume (t)	100	85,8	85,8
Preço (R\$/t atualizados)	100	103,5	90,1

b) como consequência da premissa (a), em P3, haveria aumento do volume de vendas do produto similar doméstico no mercado interno em relação ao efetivamente ocorrido, o que então resultaria em aumento da receita de vendas e do volume de produção do produto similar em relação ao que de fato ocorreu em P3. Por conseguinte, essa situação hipotética representaria maior diluição e diminuição do custo fixo e do custo total de fabricação em termos unitários (levando em consideração os custos efetivos de P3). Além disso, considerando a metodologia de custeio adotada pela indústria doméstica (em que o custeio apenas é registrado contabilmente no produto final destinado ao mercado, e não para consumo cativo), o recálculo do custo fixo de fabricação levou em consideração o volume total produzido do produto similar e o custo fixo unitário do produto similar destinado ao mercado interno, mediante aplicação de uma regra de três. Assim, no presente exercício, que buscou demonstrar qual seria a absorção dos custos fixos pela indústria doméstica num cenário de maior produção de laminados a quente, considerou-se também o mesmo volume de produção de P2 em P3, o que reflete não apenas as variações de vendas destinadas ao mercado interno, mas também do volume de exportações e de consumo cativo.

Volume de produção do produto similar doméstico (em números índices, P1 = 100)			
	P1	P2	P3 ajustado
Volume (t)	100	93,2	93,2

Custo de Fabricação do produto similar doméstico (em números índices, P1 = 100)			
	P1	P2	P3 ajustado
1 - Custos Variáveis	100	92,4	86,8
2 - Custos Fixos	100	93,8	83,2
3- Custo de fabricação	100	92,7	85,9

c) em decorrência da diminuição no custo fixo de produção unitário que seria observada ([CONF.]%), considerou-se que o custo unitário do produto vendido (CPV) também apresentaria diminuição na mesma proporção.

Custo do Produto Vendido (em número índice, P1 = 100)			
	P1	P2	P3 ajustado
Custo do Produto Vendido (R\$/t atualizados)	100	96,3	91,0

d) quanto às despesas operacionais, exceto às despesas de vendas, verificou-se que os valores unitários relativos às despesas operacionais não guardariam relação direta com o volume vendido, mas sim com o valor do faturamento. Consequentemente, foram calculados novos percentuais, referentes ao quanto as despesas operacionais representariam da receita líquida da empresa, considerando o incremento de receita decorrente do exercício realizado. Quanto às despesas de venda, mantiveram-se os valores unitários de P3, uma vez que tal despesa guarda relação com o volume de vendas da indústria doméstica.

Despesas Operacionais (R\$/t atualizados) (em números índices, P1 = 100)			
	P1	P2	P3 ajustado
Despesas Operacionais	100,0	96,7	78,8
Despesas gerais e administrativas	100,0	109,9	95,3
Despesas com vendas	100,0	142,7	147,1
Resultado financeiro	100,0	99,3	78,9
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100,0	25,2	4,0

A tabela a seguir apresenta as margens e os resultados obtidos a partir dos pressupostos descritos. Salienta-se, mais uma vez, que no presente exercício foi considerado, em P3 ajustado, o preço de vendas efetivamente praticado pela indústria doméstica em P3, conforme explicação apresentada anteriormente. Convém destacar que os dados a seguir apresentados foram alterados em suas casas decimais em relação aos dados divulgados na nota técnica, de modo que os números-índices relativos não apresentassem alterações em relação àqueles constantes na DRE do item 6.1.6.3 deste anexo.

Indicadores financeiros da Indústria Doméstica

	P1	P2	P3 Ajustado	P3 Sem ajuste	P2-P3 Ajustado
Receita Líquida (mil R\$)	100	88,7	77,3	59,9	[CONF.]
Resultado Bruto (mil R\$)	100	121,8	73,1	52,9	[CONF.]
Margem Bruta (%)	100	136,7	94,3	88,0	[CONF.]
Resultado Operacional (mil R\$)	-100	261,3	-18,7	-64,8	[CONF.]
Margem Operacional (%)	-100	288,9	-22,2	-105,6	[CONF.]
Resultado Operacional (exceto RF) (mil R\$)	100	145,4	76,1	52,7	[CONF.]
Margem Operacional (exceto RF) (%)	100	164,7	99,0	88,2	[CONF.]
Resultado Operacional (exceto RF e OD) (mil R\$)	100	127,8	65,8	45,6	[CONF.]
Margem Operacional (exceto RF e OD) (%)	100	144,5	84,9	76,5	[CONF.]

Considerando os indicadores obtidos com o cenário hipotético desenhado, qual seja, a não ocorrência de diminuição das vendas no mercado interno do produto similar decorrente da contração do mercado, constatou-se que, mantido o volume de vendas da indústria doméstica de P2 em P3, ainda assim, a receita líquida teria se reduzido 12,9% comparando-se P2 com P3 ajustado. Além disso, no mesmo período, o resultado bruto, o resultado operacional, o resultado operacional exceto o resultado financeiro e o resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas teriam também diminuído, respectivamente, 40%, 107,1%, 47,6% e 48,5%. Comportamento no mesmo sentido seria observado nas respectivas margens brutas: diminuições de [CONF.] p.p., [CONF.] p.p., [CONF.] p.p. e [CONF.] p.p.

Ademais, tendo como base os mesmos indicadores obtidos no cenário desenhado, constatou-se que ainda assim teria havido deterioração dos indicadores de rentabilidade da indústria doméstica, considerando, numa abordagem conservadora, que toda a queda quantitativa da indústria doméstica teria sido causada pela contração de mercado e que a produção de laminados a quente teria se mantido no mesmo período.

Nessas condições, a piora que era observada nos indicadores financeiros da indústria doméstica de P2 para P3, ainda que mais amena, ainda é evidente. Dessa forma, conclui-se que, ainda que neutralizado os efeitos sobre os indicadores de volume da indústria doméstica causados pelos demais fatores que não as importações investigadas, verificou-se a existência de impacto relevante do crescimento das importações investigadas sobre o dano causado à indústria doméstica, que não teria logrado a recuperação dos seus indicadores financeiros, depreciados.

Ao longo do processo, determinadas partes interessadas ressaltaram os possíveis efeitos da contração do mercado sobre o preço da indústria doméstica. Evocando a relação entre as curvas de oferta e demanda do produto similar, indicou-se que, **cteris paribus**, a contração da demanda levaria necessariamente à contração do preço da indústria doméstica.

Nesse sentido, cabe enfatizar que se reconhece que, de fato, a retração do mercado pode ter efeito sobre os preços praticados pelos seus agentes. Isso porque, ao ser constatada retração no/a mercado/demanda de determinado produto, os agentes podem enfraquecer o acirramento da concorrência entre eles por meio da redução de seus preços, e, consequentemente, de sua lucratividade; ou buscar manter sua lucratividade e, consequentemente, sofrer com a retração de seu volume de vendas. Corroborando essa interpretação o fato de a indústria doméstica ter adotado, de P1 para P2, estratégia de elevar seus preços e melhorar a sua lucratividade, mesmo em um cenário de contração do mercado, às custas de sua participação no mercado brasileiro, ao passo que, de P2 para P3, a indústria doméstica reverteu sua estratégia, mediante depressão de seus preços e de compressão de seus margens de lucro, como forma de tentar recuperar participação no mercado brasileiro.

Nesse sentido, para fins do exercício apresentado anteriormente, considerou-se o cenário-limite em que todo o efeito dos demais fatores se deu sobre as quantidades vendidas e produzidas pela indústria doméstica. É por essa razão que foi utilizado, para ajuste da receita de vendas, o preço efetivamente praticado pela indústria doméstica em P3. Caso fosse considerado preço mais elevado do que aquele efetivamente praticado em P3, não se poderia considerar que a indústria doméstica elevaria suas vendas ao mesmo patamar de P2, como assumido no exercício realizado. Ou seja, não seria razoável supor a ocorrência de um cenário em que se ajuste integralmente o volume vendido e o preço de venda da indústria doméstica, especialmente tendo em conta a concorrência representada pelas importações investigadas, realizadas a preços de dumping e subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica, conforme demonstrado no item 6.1.7.3 deste anexo.

Nesse sentido, buscou-se analisar os possíveis efeitos da retração do mercado brasileiro sobre os indicadores da indústria doméstica em um cenário alternativo (identificado como "cenário 2"), partindo-se do pressuposto de que a compressão da margem de lucro operacional da indústria doméstica de P2 para P3 teria decorrido, integralmente, da retração do mercado brasileiro. Novamente, cabe ressaltar que se trata de um cenário hipotético, bastante conservador e efetivamente improvável, tendo em vista os efeitos sobre o preço da indústria doméstica decorrentes das importações objeto de dumping demonstrados no item 6.1.7.3 deste anexo.

Nesse segundo cenário, buscou-se, inicialmente, neutralizar a contração do mercado brasileiro verificada em P3, por meio da manutenção do mesmo tamanho do mercado brasileiro como um todo verificado em P2. A distribuição do volume do mercado brasileiro ajustado em P3 entre os concorrentes (indústria doméstica, outro produtor nacional, importações da origem investigada e importações de outras origens) foi realizada respeitando a participação efetivamente encontrada em P3. Em seguida, com base nas vendas ajustadas de P3 da indústria doméstica destinadas ao mercado interno, foram recalculados o volume de produção da indústria doméstica, o custo de fabricação da indústria doméstica e o custo do produto vendido (CPV) referentes ao produto similar em P3 nesse cenário. A partir do novo CPV ajustado, foram apuradas as despesas operacionais que compõem as demonstrações de resultado de P3 ajustada. Por fim, a partir do CPV e das despesas operacionais ajustadas e mediante aplicação da margem de lucro operacional de P2, apurou-se o que seria o preço de venda da indústria doméstica em P3 em um cenário em que sua margem operacional não tivesse sido impactada, supondo-se que todo esse impacto pudesse ser atri

Tendo em vista as considerações dispostas no parágrafo anterior, passa-se, a seguir, à explicação do exercício realizado no cenário alternativo:

a) primeiramente, com base na participação efetiva dos concorrentes no mercado brasileiro efetivamente encontrada em P3 e de acordo com a premissa de manutenção do tamanho do mercado brasileiro de P2 ([CONF.1]), foram recalculados os volumes de venda em P3.

Mercado Brasileiro Ajustado (em números índices, P1 = 100)

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Aperam	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100	100	100	100	100
P2	85,8	106,5	114,4	61,3	87,0
P3 Ajustado	83,1	141,8	139,3	77,1	87,0

Segundo essas premissas, verificar-se-ia redução do volume de vendas da indústria doméstica em P3 de 138.754,3 t, enquanto as importações da origem investigada cresceriam 65.313,2 t, correspondendo, respectivamente, a uma redução de 3,1% e a um aumento de 21,8% de P2 para P3.

b) como consequência da premissa (a), em P3, haveria aumento do volume de vendas do produto similar doméstico no mercado interno em relação ao efetivamente ocorrido, o que então resultaria em aumento do volume de produção do produto similar em relação ao que de fato ocorreu em P3. Por conseguinte, essa situação hipotética representaria maior diluição e diminuição do custo fixo e do custo total de fabricação em termos unitários (levando em consideração os custos efetivos de P3). Conforme explicado no exercício referente ao cenário 1, considerando a metodologia de custeio adotada pela indústria doméstica (em que o custeio apenas é registrado contabilmente no produto final destinado ao mercado, e não para consumo cativo), o recálculo do custo fixo de fabricação levou em consideração o volume total produzido do produto similar e o custo fixo unitário do produto similar destinado ao mercado interno. Da mesma forma que no cenário anterior, também se buscou demonstrar qual seria a absorção dos custos fixos pela indústria doméstica num panorama de maior produção de laminados a quente, refletindo não apenas as variações de vendas destinadas ao mercado interno, mas também as variações do volume de exportações e de consumo cativo. Por esse motivo, partindo-se do volume de produção de P2, conforme realizado no exercício anterior, descontou-se a diferença ([CONF.1]) entre volume vendido no mercado interno deste exercício ([CONF.1]) e das vendas destinadas ao mercado interno de P2 ([CONF.1]).

Volume de produção do produto similar doméstico (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3 ajustado
Volume (t)	100	93,2	92,2

Custo de Fabricação do produto similar doméstico (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3 ajustado
1 - Custos Variáveis	100	92,4	86,8
2 - Custos Fixos	100	93,8	84,1
3- Custo de fabricação	100	92,7	86,1

c) em decorrência da diminuição no custo fixo de produção unitário que seria observada ([CONF.1]), considerou-se que o custo unitário do produto vendido (CPV) também apresentaria diminuição na mesma proporção.

Custo do Produto Vendido (em número índice, P1 = 100)

	P1	P2	P3 ajustado
Custo do Produto Vendido (R\$/t atualizados)	100	96,3	91,3

d) quanto às despesas operacionais, foram calculados novos percentuais, referentes ao quanto as despesas operacionais representariam do custo do produto vendido da empresa (utilizado em vez do faturamento devido ao fato de que a receita líquida neste cenário refletiria um novo preço, ajustado com base na margem de lucro operacional de P2). Quanto às despesas de venda, mantiveram-se os valores unitários de P3, uma vez que tal despesa guarda relação com o volume de vendas da indústria doméstica.

Despesas Operacionais (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3 ajustado
Despesas Operacionais	100	96,7	78,8
Despesas gerais e administrativas	100	109,9	95,4
Despesas com vendas	100	142,8	147,1
Resultado financeiro	100	99,3	78,9
Outras despesas (receitas) operacionais (OD)	100	25,2	4,0

e) por fim, com base na margem operacional da indústria doméstica em P2 ([CONF.1]) e considerando-se os montantes ajustados de CPV e de despesas operacionais apresentados nos itens "c" e "d" anteriores, foi apurado um novo preço de venda ajustado da indústria doméstica em P3.

Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Interno (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3 ajustado
Volume (t)	100	85,8	83,1
Preço (R\$/t atualizados)	100	103,5	95,7
Faturamento Líquido (mil R\$)	100	88,7	79,5

A tabela abaixo apresenta as margens e os resultados obtidos a partir dos pressupostos descritos. Salienta-se, mais uma vez, que no presente exercício foi considerado o preço de vendas ajustado para refletir os custos de produção e despesas operacionais recalculados e a margem de lucro operacional de P2. Convém destacar que os dados a seguir apresentados foram alterados em suas casas decimais em relação aos dados divulgados na nota técnica, de modo que os números-índices relativos não apresentassem alterações em relação àqueles constantes na DRE do item 6.1.6.3 deste anexo.

Indicadores financeiros da Indústria Doméstica (em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3	P3	P2-P3
			Ajustado	Sem ajuste	Ajustado
Receita Líquida (mil R\$)	100	88,7	79,5	59,9	[CONF.1]
Resultado Bruto (mil R\$)	100	121,8	99,1	52,9	[CONF.1]
Margem Bruta (%)	100	136,7	124,7	88,0	[CONF.1]
Resultado Operacional (mil R\$)	-100	261,3	232,6	-64,8	[CONF.1]
Margem Operacional (%)	-100	288,9	288,9	-105,6	[CONF.1]

Resultado Operacional (exceto RF) (mil R\$)	100	145,4	117,4	52,7	[CONF.1]
Margem Operacional (exceto RF) (%)	100	164,7	148,0	88,2	[CONF.1]
Resultado Operacional (exceto RF e OD) (mil R\$)	100	127,8	101,2	45,6	[CONF.1]
Margem Operacional (exceto RF e OD) (%)	100,0	144,5	127,7	76,5	[CONF.1]

Considerando os indicadores obtidos com o cenário hipotético desenhado, tal seja, a não ocorrência de redução da lucratividade (margem operacional) das vendas no mercado interno do produto similar supostamente decorrente da contração do mercado, constatou-se que, mantido o volume correspondente à participação das vendas da indústria doméstica em P3 em um mercado que não houvesse sofrido contração de P2 para P3, ainda assim, poder-se-ia constatar deterioração dos indicadores econômicos da indústria doméstica de P2 para P3: a receita líquida teria se reduzido 10,4%, enquanto os resultados bruto, operacional, operacional exceto receitas financeiras e resultado operacional exceto receitas financeiras e outras receitas operacionais seriam, respectivamente, impactados em -18,6%, -11%, -19,2% e -20,8%.

Trata-se, portanto, de cenário extremamente conservador e improvável, uma vez que considera que a indústria doméstica seria capaz de aumentar seu preço, buscando manter a margem operacional de P2, sem perder participação no mercado brasileiro. Tendo em vista que as importações investigadas estariam ainda mais subotadas nesse cenário, relembrando a questão do prazo existente entre a contratação e a entrega do produto ao cliente, logicamente ocorreria uma perda de participação ainda mais acentuada das vendas da indústria doméstica para essas importações, o que afetaria ainda mais a receita auferida com as vendas do produto similar no mercado interno e os resultados.

De todo modo, esse resultado extremamente conservador serve para demonstrar como a perda de participação no mercado brasileiro efetivamente verificada de P2 para P3 afetaria os resultados da indústria doméstica em um cenário em que não houvesse contração de mercado e em que sua margem de lucro operacional não fosse por ela afetada.

Por fim, deve-se ressaltar que, dentre todos os concorrentes no mercado brasileiro em P3, as importações investigadas foram responsáveis pelo maior ganho relativo (1,3 pontos percentuais, de 6% para 7,3%), o que, neste cenário hipotético a partir de um mercado brasileiro estável, representaria um ganho de [CONF.1] t.

e).2.4 Práticas restritivas ao comércio

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio de laminados a quente pelos produtores domésticos e estrangeiros, nem fatores que afetassem a concorrência entre eles que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os laminados a quente importados e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado, conforme se mencionou no item 2.4 deste anexo.

e).2.5 Desempenho exportador

Como apresentado neste anexo, o volume de vendas para o mercado externo da indústria doméstica cresceu 211,5% de P1 para P3. Ademais, essas vendas representavam 12,8% das vendas totais da indústria doméstica em P1, ao passo que, em P3, respondiam por 40,8%.

A despeito do crescimento das exportações da indústria doméstica, esta operou, de P1 a P3, com no mínimo 18,6% de ociosidade de sua capacidade instalada, chegando a seu maior nível em P3, com ociosidade de 28,5%. Tal fato denota que o aumento das exportações não representou limitação ao atendimento da demanda interna, sendo inefetivo, portanto, concluir-se por uma priorização do mercado externo.

Dessa forma, o desempenho das vendas externas da indústria doméstica não explica o dano sofrido pela indústria doméstica. Na realidade, como já havia sido indicado anteriormente neste anexo, o desempenho exportador positivo foi um fator que aliviou parcialmente o dano sofrido pela indústria doméstica, tendo em vista que contribuiu para o aumento das vendas totais, da produção, da ocupação da capacidade instalada e diluição dos custos fixos de produção.

e).2.6 Progresso tecnológico

Não foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem impactar na preferência do produto importado sobre o nacional.

e).2.7 Produtividade

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, apresentou crescimento de 12,8% de P1 para P3. Desse modo, não pode esse indicador ser considerado fator causador de dano.

e).2.8 Consumo cativo

No período em análise, parcela relevante da produção de laminados a quente de fabricação própria da indústria doméstica foi destinada a consumo cativo para produção de outros produtos (laminados a frio). Verificou-se que a quantidade utilizada cativamente chegou a P3 com redução acumulada de 18,6% comparativamente a P1, o que significa que houve impacto dessa redução no indicador de volume produzido do produto similar.

Ressalta-se que, apesar dessa contração no volume destinado a consumo cativo, havia sido considerado, preliminarmente, que os indicadores de custos da indústria doméstica não haviam sido impactados pela redução do consumo cativo, uma vez que a indústria doméstica realiza o custeio tendo como base ordem de produção ou venda individuais, ou seja, o custo só é mensurado para o produto acabado. Logo, como os dados de custo de produção do produto similar apresentados não refletiriam as variações no volume destinado a consumo cativo, não seria possível atribuir efeitos da redução do consumo cativo aos indicadores de custo de produção (fixos e variáveis) e de custo do produto vendido constantes nas demonstrações de resultado.

Verifica-se, portanto, que o movimento de preços da Aperam acompanhou a evolução dos preços da indústria doméstica, que, em resposta à crescente participação do produto investigado no mercado brasileiro, reduziu seu preço de P2 para P3. Tal comportamento reflete o fato de que a empresa não possui como foco de suas operações a venda do produto similar, cuja produção é equivalente a 1% da produção da indústria doméstica ao longo do período de investigação de dano. Nesse sentido, conclui-se que o outro produtor nacional não possui, portanto, relevante capacidade de influenciar o mercado brasileiro.

Diante do exposto, a despeito da inexistência nos autos de elementos que permitam a análise dos preços da outra produtora nacional com base em CODIP e em categoria de cliente, considerando que a Aperam: i) é relacionada à empresa que compõe a indústria doméstica; ii) apresenta evolução de preços próxima aos preços da indústria doméstica ao longo do período de investigação; iii) não possui como foco de sua atuação a produção e a comercialização do produto similar, mas sim de aços inox e especialidades; e iv) sua produção do produto similar destinada ao mercado ser pouco relevante vis-

Para fins da determinação final, foi acatado o argumento apresentado por certas partes interessadas de que, a despeito da forma de custeio da indústria doméstica, deveria ser realizada análise de não atribuição dos efeitos da redução do consumo cativo sobre o custo fixo de produção e a consequência sobre os indicadores financeiros da indústria doméstica. Dessa forma, remete-se ao item 7.2.3 deste anexo, que trata sobre a contração do mercado, em que se realizou o exercício para neutralizar os efeitos da contração do mercado e do consumo cativo mediante a manutenção do volume produzido de P2 (4,4% superior à produção de P3), período em que a indústria doméstica obteve os melhores indicadores financeiros do período.

Nesse sentido, o exercício realizado no item mencionado já abordou a questão do consumo cativo ao manter a produção total do produto similar, incluindo aquele destinado ao consumo cativo, demonstrando que, ainda que não ocorresse a contração do consumo cativo e do mercado brasileiro, a indústria doméstica ainda apresentaria deterioração dos indicadores.

Dessa forma, verifica-se que, mesmo afastando o impacto da contração do consumo cativo, que se reflete sobre a redução da produção total da indústria doméstica, e a contração do mercado brasileiro, que se reflete sobre a quantidade vendida, ainda assim notar-se-ia deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

e)2.9 Importações e revenda do produto importado

A indústria doméstica não realizou importações nem vendas significativas do produto no período investigado, de modo que não cabe a análise desses fatores dentre aqueles causadores de dano à indústria doméstica.

e)2.10 Impacto do outro produtor nacional

Com relação ao impacto do outro produtor nacional, é necessário destacar que, conforme informações disponíveis publicamente, o foco da empresa Aperam é o mercado de aço inox, sendo a empresa relacionada à petição Arcelor Mittal, empresa que compõe a indústria doméstica. Não consta, dentre a descrição dos negócios da Aperam, a produção de laminados a quente, somente "Aços Inoxidáveis & Elétricos; Serviços & Soluções; Ligados & Especiais (Specialities)".

Observa-se, com base nos dados fornecidos pela Aperam South America, que, ao longo do período objeto da investigação de dano, as suas vendas apresentaram incremento de 6,5% tanto de P1 para P2, quanto de P2 para P3, acumulando crescimento de 13,4% de P1 para P3. Entretanto, é necessário destacar que, no mesmo período, parte relevante dessas vendas, cerca de 33%, foi destinada a sua parte relacionada Arcelor Mittal.

Quanto ao nível de preço, observa-se o seguinte comportamento no preço da Aperam South America para seus clientes não relacionados:

Preço Líquido Aperam South America (em número índice, P1 = 100) clientes não relacionados			
	P1	P2	P3
Preço Líquido (R\$/t)	100	107,2	94,6

De P1 para P2, o preço para clientes não relacionados da Aperam South America apresentou crescimento de 7,2%. No período seguinte, de P2 para P3, houve redução de 11,7% nesse preço líquido médio por tonelada. Tais indicadores apontam que a evolução dos preços da Aperam foi próxima à evolução dos preços da indústria doméstica, com elevação em P2 e queda acentuada em P3. Ademais, o próprio preço da Aperam foi bastante similar ao preço da indústria doméstica, tendo sido inferior em P1 e praticamente igual em P2 (diferença de [CONFIDENCIAL]%) e em P3 (diferença de [CONFIDENCIAL]%).

Já ao se comparar com o preço CIF interno do produto investigado, verifica-se que o preço da Aperam foi superior ao investigado em P1 e P2 ([CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente), e inferior em P3 ([CONFIDENCIAL]%).

Preço Líquido Aperam South America, indústria doméstica e investigado (R\$/t e em números índices, P1 = 100)

	P1	P2	P3
a) Preço Líquido Aperam	100	107,2	94,6
b) Preço Líquido ID	100	103,5	90,1
c) Diferença (%)	100	12,5	-22,5
Preço CIF Interno	100	102,4	121,2

à-vis a produção da indústria doméstica; não foi possível concluir que as vendas do outro produtor nacional tenham contribuído significativamente para o dano à indústria doméstica verificado.

e)2.11 Outras investigações em curso

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

e)3 Das manifestações acerca da causalidade

e)3.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

No dia 19 de setembro de 2016, o Governo da Rússia, em referência à causalidade, alegou que a queda de preço dos produtos exportados pela Rússia deveu-se-ia à desvalorização do rublo e à crise da indústria siderúrgica global. A queda de preço no mercado global teria sido acompanhada também por queda no custo das matérias-primas. O governo russo pediu que outros fatores fossem considerados, como a entrada da Gerdau no mercado e a queda no consumo do produto investigado.

No dia 2 de dezembro de 2016, empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e a associação de produtores chineses China Iron and Steel Association (doravante "exportadores chineses") protocolaram pedido de reconsideração da decisão exarada por meio da Circular SECEX nº 70, publicada no D.O.U. em 22 de novembro de 2016, referente à causalidade. O conteúdo deste pedido foi reiterado em manifestação protocolada no dia 14 de fevereiro de 2017.

As manifestantes argumentaram que teria ocorrido violação ao inciso II do § 1º do art. 32 do Regulamento Brasileiro, uma vez que não teriam sido considerados outros fatores que poderiam ter causado dano à indústria doméstica.

Com relação à diminuição do consumo cativo durante o período, as manifestantes defenderam que essa queda teria impactado a produção, o grau de utilização da capacidade instalada, o número de empregados, a massa salarial e a produtividade. Outrossim, as empresas chinesas redarguiram a análise feita a partir da metodologia de custeio das peticionárias. Para as manifestantes, ao desconsiderar a redução da quantidade destinada para consumo cativo, os custos de produção unitários seriam afetados, já que os custos fixos teriam sido alocados a um volume menor de produção, independentemente da forma de custeio adotada pelas empresas. Alertaram que, caso a autoridade não considerasse a diminuição do consumo cativo sobre os custos e sobre os indicadores operacionais, tampouco poderia atribuir às importações o dano observado nesses indicadores.

No que se refere ao excesso de capacidade no mercado brasileiro, as manifestantes igualmente criticaram a análise, pois tal excesso de oferta teria sido desconsiderado como fator que influenciava a competição e os preços no mercado interno. As reclamantes enfatizaram que a autoridade investigadora defende, no mesmo parecer, que o excesso de capacidade produtiva na China produziu efeitos sobre o preço no mercado mundial.

Outro ponto abordado pelas empresas chinesas fez referência à competição entre os produtores nacionais. As manifestantes concordaram que a análise em bloco, feita pela autoridade investigadora, eliminou os efeitos da competição entre as empresas no que tange aos volumes vendidos pela indústria doméstica. Todavia, essa análise não teria sido correta na avaliação de indicadores de preços e lucratividade. Segundo as reclamantes, os preços e a lucratividade poderiam ter sido individualmente afetados caso houvesse competição entre empresas para atrair clientes, embora a quantidade total, numa análise em bloco, não fosse afetada.

As manifestantes também alegaram que a autoridade investigadora não efetuou nenhuma análise de impactos da retração do consumo nacional aparente (CNA) e do mercado brasileiro sobre a lucratividade da indústria doméstica. Defenderam que a autoridade investigadora deveria ter analisado a situação da produção em P3, caso o CNA não tivesse apresentado queda, mantido tudo o mais constante. Sem essa análise, não se poderia atribuir às importações o dano aos indicadores financeiros e de lucratividade da indústria doméstica.

No que tange ao processo de liberalização do mercado brasileiro, as empresas chinesas afirmaram que a autoridade investigadora não fez análise do aumento do volume das importações investigadas como decorrência da diminuição do Imposto de Importação, que impactou 3 subitens da NCM abrangidos no escopo do produto investigado. Tampouco teria havido compreensão do efeito de tal liberalização sobre os preços das origens investigadas e sobre possível dano à indústria doméstica. Segundo informado na manifestação, teria havido aumento da participação das NCMs cuja alíquota foi reduzida e diminuição relativa das outras NCMs. Esse aumento se deu tanto para as importações das origens investigadas quanto para as das outras origens. Dessa forma, o impacto sobre eventual dano à indústria doméstica decorrente da redução do Imposto de Importação não poderia ser ignorado, de acordo com as manifestantes.

Alinda nesta seara, as reclamantes contestaram a conclusão de que os ganhos de participação de mercado das importações seriam indicativos de dano causado pelas importações. Novamente, repisaram que tal evolução ocorreu em virtude da diminuição do Imposto de Importação (II).

Com relação à perda de mercado da indústria doméstica, ocorrida no período investigado, as empresas chinesas discordam da conclusão, que a atribuiu à importação do produto objeto das origens investigadas. Para as reclamantes, a perda de mercado deveu-se à decisão de a indústria doméstica aumentar sua lucratividade, já que houve aumento de preço mesmo diante de diminuição de custos. Foi enfatizado que tal decisão de elevação de margens deveria ser considerada ao se analisar os efeitos sobre participação no mercado. Ademais, as manifestantes também defenderam que a perda de participação estaria relacionada ao crescimento das vendas da Aperam e à redução do II.

De igual maneira, as empresas chinesas protestaram contra a influência das importações das origens investigadas nas reduções de preços ocorridas de P2 para P3. Para tanto, as empresas ressaltaram que não houve subotação em P3 e que tal fato não decorreria da diminuição de preços da indústria doméstica. O preço das importações, por ser maior, não teria tido o condão de pressionar os preços da indústria doméstica. Segundo as reclamantes, outros fatores, como diminuição do consumo cativo, retração do mercado e excesso de capacidade, influenciaram os custos e os preços da indústria doméstica, não tendo sido segregados e analisados pela autoridade investigadora.

Desse modo, as empresas chinesas criticaram a conclusão na determinação preliminar sobre o nexo de causalidade e a inexistência de avaliação adequada dos efeitos de outros fatores conhecidos, que não as importações a preços de dumping, que pudessem estar causando dano à indústria doméstica. De acordo com as manifestantes, o dano estaria afetado por esses outros fatores, o que dificultaria asseverar com elevado grau de certeza que o dano estaria ocorrendo em virtude das importações do produto objeto das origens investigadas.

Em 25 de novembro de 2016, as empresas Amazon Aço Indústria e Comércio Ltda, Ferronorte Insutrial Ltda. e IPM - Indústria de Produtos Metalúrgicos Ltda. protocolaram, individualmente, manifestações de igual teor referente ao nexo de causalidade entre o dano à indústria doméstica e as exportações de laminados a quente.

As manifestantes alegaram que seria difícil demonstrar o dano vindo do suposto excesso de capacidade de produção. Esse argumento seria usado regularmente como forma de fechar o mercado brasileiro, conforme afirmado pelas empresas, que transcreveram notícias de anos anteriores sobre o tema.

As empresas ressaltaram que o aço é matéria-prima de diversas cadeias produtivas e que suas tarifas deveriam ser tratadas com cautela sob o risco de gerar aumento de custos. Haveria ainda um "acordo de cavalheiros" entre as empresas brasileiras do setor, que teria por objetivo a manipulação dos preços no mercado interno, prejudicando os setores a jusante. Além disso, foi alegado que a CAMEX em 2004 teria suspenso, por meio da Resolução CAMEX nº 36, de 13 de dezembro de 2004, aplicação de direito antidumping devido à concentração do setor.

As manifestantes ainda destacaram que não haveria "na literatura ou na jurisprudência da OMC - Organização Mundial do Comércio a possibilidade de se estabelecer medida antidumping ao argumento de excedente de capacidade de produção global".

Para as empresas, o setor siderúrgico brasileiro optou por priorizar o mercado interno, exportando o excedente com o intuito de sustentar o preço internamente. A participação das importações de laminados a quente no mercado interno (menor do que 4%) seria, assim, insuficiente para causar qualquer dano à indústria doméstica.

Em suas manifestações, as empresas disseram que o preço de exportação que supostamente causaria dano à indústria doméstica seria, em média, igual ao preço de exportação que essa indústria pratica no mercado externo. Devido a essa prática, a indústria nacional já estaria sendo acusada de **dumping**.

As reclamantes também fizeram análise das exportações da China e da Rússia para laminados a quente para o Brasil. Para elas, é possível notar que o preço praticado por esses países é maior que o preço praticado pela indústria doméstica em suas exportações. Ademais, a baixa representatividade das exportações chinesas e russas não teriam o condão de causar dano à indústria doméstica.

Igualmente, contestaram o argumento de que as exportações da China e da Rússia para o Brasil do produto objeto seriam crescentes. Em 2013, essas exportações representaram 34,6% do total das importações brasileiras; em 2014, 51,4%; e, em 2015, 36,5%, de acordo com dados do Alice Web. Por meio de tabelas ilustrativas, as empresas fizeram igual análise por NCM. Foi destacado que [...] em alguns períodos não ocorreram importações e, quando ocorreram, essas importações estão em valores maiores que os praticados pelo Brasil em iguais períodos, considerando ainda que nas importações verificadas, os preços estão dentro da média de preços internacionais, não havendo que se falar em dumping, ou, dano à indústria nacional, até porque também o percentual importado é insuficiente para causar qualquer dano à indústria, mas, servindo de parâmetro de preços, o suficiente para evitar aumentos abusivos.

Além disso, as empresas afirmaram que o setor é concentrado, inclusive já tendo sido condenado no CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica. O setor usaria a elevação de tarifas para aumentar suas margens no mercado interno.

Dessa forma, as manifestantes pediram o encerramento da investigação, tendo em vista a ausência de comprovação de dumping, os baixos volumes das importações, incapazes de trazer dano à indústria doméstica e o alinhamento do preço das importações com a média dos preços internacionais.

Em outra manifestação protocolada no mesmo dia 25, a Amazon, a Ferronorte e a IPM pedem a impugnação da Circular SECEX nº 70, de 21 de novembro de 2016.

Primeiramente, as manifestantes alegaram que não há qualquer fundamentação que justifique preliminarmente a existência de dumping nas exportações para o Brasil do produto objeto. Ademais, afirmaram que há nulidade insanável no processo administrativo que diz respeito a esta investigação, defendendo que : [...] são nulas todas as decisões administrativas que não analisam as questões fáticas apresentadas na defesa, culminando com a respectiva invalidação dos respectivos atos administrativos decorrentes de tais decisões, por afronta ao devido processo legal e por impedir o contraditório e a ampla defesa.

As empresas questionaram que não houve posicionamento com relação ao **inverse antidumping** (sic), em que o preço de exportação brasileiro é inferior ao preço de venda praticado no mercado interno em razão da concentração, e com relação aos subsídios que, segundo as reclamantes, o setor recebe por meio de empréstimos subsidiados pelo BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

De igual maneira, as manifestantes questionaram a falta de análise do dano decorrente da "retórica do excesso de capacidade de produção", bem como da característica concentrada da produção do produto similar no Brasil.

Ademais, afirmaram que : [...] a Impugnante não verificou dumping nas exportações de aço laminado plano originário de China e Rússia para o Brasil, mas, ao contrário o verificado foi que as exportações para o Brasil têm preços FOB - Free on board em valores superiores, considerando as mesmas exportações brasileiras de aço laminado plano em igual período, sendo totalmente contrária a existência de duas constatações divergentes entre si, e a realidade é uma só. Como a presente decisão na Circular Secex nº 70, de 21 de novembro de 2016 é totalmente carente de fundamentação, inviabilizando o contraditório, é nula de pleno direito.

Assim, as reclamantes pedem que sejam disponibilizados os fundamentos que levaram às conclusões da Circular SECEX nº 70. Também pediram que a presente investigação seja encerrada pela ausência de comprovação de dumping e do nexo de causalidade, já que o baixo volume das importações não seria capaz de causar dano à indústria doméstica.

As empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e a associação de produtores chineses China Iron and Steel Association (doravante "exportadores chineses") protocolaram manifestação, em 14 de fevereiro de 2017, sobre os argumentos expostos na audiência do dia 2 de fevereiro de 2017.

Um dos pontos abordados pelas manifestantes faz referência ao nexo de causalidade entre o dano à indústria doméstica e as importações do produto objeto das origens investigadas. Para os exportadores chineses, haveria outros fatores conhecidos que teriam concorrido para o dano da indústria doméstica, como: competição entre produtores nacionais, queda do mercado brasileiro, processo de liberalização de comércio, redução do consumo cativo, aumento do excesso de capacidade instalada no mercado brasileiro.

As manifestantes questionaram a análise feita sobre a participação da Aperam. A autoridade investigadora teria considerado insignificante o dano causado pela Aperam, que teve aumento de vendas em P3, ao passo que considerou significativo o dano causado pelas importações, que diminuíram em P3 e apresentaram preço maior do que o da indústria doméstica.

Ainda sobre competição de produtores nacionais, os exportadores chineses destacaram que a autoridade investigadora estaria obrigado a fazer análise individual das empresas que compõem a indústria doméstica por força dos §§1º e 2º do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fim de melhor entender a possível participação de cada entidade no dano gerado. Pela leitura desse artigo, segundo as manifestantes, a análise de outros fatores não seria opcional à autoridade, pois se faz necessário descartar a influência desses fatores na ocorrência do dano para, assim, poder atribuí-lo às importações.

Para os exportadores chineses, a autoridade investigadora deveria investigar se o "alegado dano é endógeno ou exógeno", já que a análise da indústria como um todo não neutralizaria os efeitos da competição entre produtores nacionais, ao contrário do alegado. Além disso, as manifestantes ressaltam que já trouxeram elementos aos autos no processo, em suas manifestações de 19/10/2016 e 2/12/2016 que comprovariam os efeitos nos preços e margens oriundos da competição entre produtores nacionais. Haveria, inclusive, posicionamento do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC sobre competição entre produtores nacionais no caso US - Steel Safeguards, em que o órgão concluiu que não houve adequada análise, pela autoridade investigadora estadunidense, da influência da competição intraindústria na concorrência do alegado dano.

As consequências da competição entre os produtores nacionais no desempenho da indústria doméstica seriam reconhecidas pelos próprios produtores. Em processo protocolado sobre ato de concentração no CADE em 2011, haveria manifestações em que a CSN diz que "as entradas da Gerdau, bem como excesso de oferta da Arcelor e da Usiminas, provocaram retração dos preços e aumento da pressão competitiva no mercado" de bobinas a quente. Os exportadores chineses questionaram o argumento, usado pelas peticionárias na audiência de meio de período, de que a investigação no CADE, por abarcar período anterior ao do presente caso de investigação de defesa comercial, não seria relevante. Para as manifestantes, não haveria motivos para acreditar que a conjuntura mercadológica percebida em 2011 e 2012 seria alterada de forma a invalidar os argumentos apresentados ao CADE e não serem considerados nesta investigação de antidumping.

Ademais, foi reforçado que a CSN havia afirmado perante ao CADE que a Gerdau teria incentivos para atuar competitivamente no mercado, influenciando o preço intra-mercado. Ainda, nesse sentido, os exportadores indicaram que a CSN manifestou um acirramento da competição de curto prazo que impediu as siderúrgicas nacionais sequer de repassarem aumento observado nos preços internacionais, conforme análise de preço **versus** importações de bobinas de aço.

Os exportadores chineses sugeriram que sejam feitas algumas análises sobre essa competição, como, entre outras: Qual foi o ganho de participação de mercado da Gerdau? Como ele se compara ao ganho de participação de mercado das importações? A que preços a Gerdau conseguiu ganhar mercado? A um preço inferior ao dos outros produtores nacionais? Algum outro produtor nacional ganhou **market share**? Como tal ganho se compara ao ganho de **market share** das importações? A que preços tal ganho de **market share** ocorreu? A preços inferiores aos dos outros produtores nacionais?

No que toca ao excesso de capacidade oferta da indústria doméstica, as manifestantes questionaram a análise feita, que desconsiderou o impacto da redução do grau de ocupação nos preços ou na lucratividade. Segundo os exportadores chineses, essa análise deveria ser feita considerando a pressão da capacidade ociosa sobre esses indicadores devido à característica do setor e, não, com base em possíveis aumentos de produção ou estoque, como feito. As manifestantes lembraram que a autoridade investigadora, para o mercado de aço bruto, defendeu relação direta entre o excesso de capacidade produtiva da China e a redução dos preços do produto.

O argumento de que o aumento da capacidade não teria influenciado os preços de P1 a P2, diante da melhora nos indicadores da indústria doméstica nesse período, seria incoerente caso fosse considerada alguma relação entre o desempenho das importações do produto objeto das origens investigadas, que também teve aumento no período. Isto é, a autoridade investigadora teria dado "um viés para a relação entre ociosidade e lucratividade e outro completamente diferente para a relação entre importações e lucratividade". Assim, pediu-se que seja feita análise sobre o impacto do excesso de oferta no dano da indústria doméstica.

Com relação à retração do consumo nacional aparente, as manifestantes defenderam que houve impacto nos preços da indústria doméstica, ao contrário do afirmado. Com base na teoria da lei da oferta e da demanda, teria havido deslocamento da curva de demanda, diminuindo o preço no mercado. Tal análise estaria em linha com a conclusão, que considerou que o significativo excedente de produção mundial pressionou os preços para baixo. Além disso, tal retração do CNA teria tido impacto nos custos incorridos pela indústria doméstica, ao contrário do afirmado, pois, caso não houvesse diminuição desse consumo, haveria ganhos de escala e, consequentemente, redução de custos, mantido tudo o mais constante. Dessa forma, a retração do mercado teria influenciado os indicadores da indústria doméstica, e, portanto, foi pedido que a autoridade investigadora analisasse os impactos dessa retração no dano da indústria doméstica.

Os exportadores chineses também questionaram a análise feita no tocante à diminuição do Imposto de Importação. Foi manifestado que o aumento do volume de importações das NCMs beneficiadas pela redução do imposto não foi compensado, ao contrário do que acredita da autoridade investigadora, pela redução no volume de outras NCMs, conforme dados do AliceWeb. Ademais, "Como se pode, sem qualquer análise dos efeitos do imposto de importação, supor que as NCMs com redução do imposto de importação não teriam seguido a mesma tendência das importações de outras NCMs caso o imposto de importação não fosse alterado? Dado que o consumo nacional estava em período de retração, como se pode assumir que a diminuição das importações de um grupo de NCMs ocorreu para compensar o aumento do outro grupo?"

Assim sendo, os manifestantes pediram que fossem identificados, analisados e segregados os efeitos da diminuição do imposto de importação sobre o volume das importações investigadas em relação à análise de não atribuição.

Igualmente, foi contestada a conclusão exarada tanto no parecer de determinação preliminar quanto da Nota Técnica nº 74, de 2016, referente à redução do consumo cativo. Mesmo considerando a metodologia de custeio usada pela indústria doméstica e a tendência de queda dos custos fixos, a redução do consumo cativo influenciaria negativamente a lucratividade dessa indústria. Tendo em vista que existe o custo padrão alocado para as ordens de produção, de modo que eles reflitam os custos reais do período, nota-se que a utilização do método de custeio por ordem de produção não impede que a empresa seja prejudicada pela perda de economias de escala. Isso porque, com um nível maior de produção, mesmo no custeio por ordem de produção, os custos reais alocados serão inferiores conforme o montante total utilizado como base de alocação aumenta".

As manifestantes ressaltaram que, na teoria contábil, apenas nas metodologias de Custeio Variável e Custeio Padrão seria possível justificar a não alteração dos custos fixos diante de uma queda na produção e venda de produtos cativos. Ambas metodologias não seriam permitidas pela legislação brasileira. Por outro lado, no Custeio por Absorção, método aceito pela legislação, haveria impacto no custo fixo calculado na presença de redução do consumo cativo, mesmo diante de setor em que há custeio por ordem de produção, já que [...] todos os custos (diretos e indiretos, fixos e variáveis) causados pelo uso de recursos da produção de laminação a quente deveriam ser rateados dentro desse ciclo operacional interno de laminação a quente. Não há sentido lógico nem contábil para que os custos (diretos e indiretos, fixos e variáveis) da laminação a quente daqueles produtos que talvez seriam laminados a frio sejam atribuídos integralmente a fase de laminação a frio como pretende a explicação.

Para as manifestantes, a redução do consumo cativo afetou o rateio das despesas indiretas e dos custos fixos. Mesmo diante de aparente redução dos custos fixos, isso não significa que, caso não houvesse perda com economias de escala, essa redução poderia ter sido maior.

Além disso, os exportadores ressaltaram que o setor automotivo brasileiro é um dos principais demandantes do produto similar. Dessa forma, a crise pelo qual passou o setor automotivo brasileiro entre P2 e P3 teria levado a significativa redução na demanda de produtos laminados a quente. Assim, solicitaram que fosse feita análise do impacto da queda das compras daquele setor no dano da indústria doméstica de laminados a quente.

As manifestantes alegaram que não haveria nexo entre o dumping das importações do produto objeto das origens investigadas e o dano sofrido pela indústria doméstica. Questionou-se a conclusão chegada que tocante à depressão de preço da indústria doméstica em P3. Para as manifestantes: (i) a subotação em P3 seria negativa ainda que os preços da indústria doméstica fossem recalculados para o patamar de não-dano. Além disso, (ii) em processo já mencionado anteriormente o CADE determinou que as importações de laminados planos a quente não influenciam os preços no mercado interno, e, de qualquer forma, (iii) o volume absoluto das importações é notavelmente baixo e a evolução das importações é insuficiente para gerar um impacto significativo sobre a indústria doméstica.

Os exportadores chineses ressaltaram novamente as conclusões chegadas pelo CADE, que "os preços domésticos não são influenciados pelas importações, expondo a inexistência de nexo causal entre evolução dos preços internos e evolução dos preços internacionais" no segmento de bobinas a quente.

Segundo as manifestantes, a indústria doméstica poderia ter aumentado o preço em P3, considerando que houve aumento dos preços das importações nesse período. O fato de a indústria doméstica não ter aumentado deve-se a outros fatores, como a competição intraindústria e a retração do mercado. Assim, foi pedido que seja examinada a real causa para a pressão nos preços em P3.

A irrelevância do volume das importações e a ausência de aumento significativo durante o período de análise de dano foram outros pontos levantados pelas manifestantes. Nos termos do artigo 30 do Decreto 8.058/2013, os exportadores chineses alegaram que a determinação do dano deverá ser feita por meio de exame objetivo do volume de importações, considerando a existência de aumento significativo em bases absolutas e também relativas à produção e ao consumo no Brasil. Para as manifestantes, não houve nem aumento absoluto de P1 a P3 nem relativo quando considerada proporção ao consumo (aumento de [CONF.] p.p.) e à produção nacional (aumento de [CONF.] p.p.). Em P3, as importações das origens investigadas representaram 2,8% do Consumo Nacional Aparente. Segundo manifestado, seria incoerente atribuir que as importações estariam por si só pressionando os preços e causando dano na indústria doméstica. As manifestantes ainda solicitaram que a autordade investigadora defina o que entende por "aumento significativo".

A participação das vendas da indústria doméstica, a retração do mercado, o aumento da ociosidade da capacidade instalada e o aumento do excesso de capacidade produtiva durante o período de análise teriam potencial maior de dano à indústria doméstica do que as importações do produto objeto das origens investigadas. Em P3, as vendas da indústria doméstica foram 11 vezes maiores do que as importações investigadas. Já a retração do mercado de P2 a P3 representou 3 vezes o volume total dessas importações em P3, sendo que a retração do CNA correspondeu a mais de 6 vezes o volume importado em P3.

Por fim, as manifestantes solicitaram, para fins de não atribuição de dano às importações, análise pormenorizada dos efeitos da competição intraindústria doméstica, do excesso de capacidade produtiva no mercado brasileiro; da retração do mercado brasileiro, do CNA e do consumo cativo; da diminuição da alíquota do imposto de importação e do desempenho da indústria doméstica no setor automotivo. Pediram ainda que fosse averiguada a real causa da depressão de preços ocorrida em P3, alterado o terceiro país escolhido, definido o que se considera como "aumento significativo", determinada a inexistência de aumento significativo das importações investigadas e concedido tratamento de economia de mercado para a China.

Em 10 de fevereiro de 2017, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A., Companhia Siderúrgica Nacional e Gerdau Açominas S.A., peticionárias desta investigação, protocolaram manifestação referente aos temas abordados na audiência realizada no dia 2 de fevereiro de 2017.

Em primeiro lugar, as manifestantes lembraram que a conjuntura atual seria caracterizada pelo excesso de capacidade produtiva chinesa, que seria uma das causas para explicar a prática do dumping comprovada no parecer de determinação preliminar, ocasionando dano à indústria doméstica. Esse contexto tem gerado aumento de investigações de defesa comercial ao redor do mundo contra a China.

As peticionárias rechaçaram o argumento dos produtores/exportadores de que o excesso de capacidade fundamentaria pleito referente a ameaça de dano. Para as peticionárias, as consequências da **overcapacity** já são sentidas pela indústria doméstica, por meio das importações do produto investigado a preços de dumping.

As manifestantes defenderam que "o dano e o nexo causal são patentes e comprovados". Para elas, a perda de participação da indústria doméstica no mercado brasileiro deve-se às importações do produto objeto das origens investigadas, realizadas em volume significativo de P1 a P3. Ademais, ressaltaram não só que a queda das vendas da indústria doméstica foi maior do que a queda do mercado, mas também que só as importações das origens investigadas cresceram no período.

As peticionárias também alegaram que as ofertas do produto objeto das origens investigadas a preços de dumping pressionaram os preços do produto similar oferecido pela indústria doméstica. Comunicação eletrônica com ofertas do produto objeto da China foi protocolada a fim de comprovar essa alegação. Tal comunicação seria direcionada a todos os clientes da empresa autora da referida comunicação, bem como a outros consumidores em cópia oculta. Este tipo de comunicação seria utilizado pelos clientes brasileiros na negociação dos preços dos laminados a quente com a indústria doméstica. Há, inclusive, segundo as reclamantes, solicitação de cancelamento de pedido feito por cliente devido a oferta de produto importado mais barato. De acordo com as peticionárias, essa influência seria admitida até por importadores, como WEG Equipamentos Elétricos e Ferronorte Ltda.

Por consequência, ArcelorMittal, CSN e Gerdau acreditam que "todos os elementos técnicos para condenação da China e da Rússia" estariam presentes e pediram a imposição de direitos antidumping.

Em 14 de fevereiro de 2017, a Whirlpool S.A. defendeu que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica decorreu da queda de seus preços motivada pela retração da demanda em 30% de P1 a P3, a qual teria estabelecido novo equilíbrio de preços em patamar inferior.

O preço das importações investigadas não pressionou os preços da indústria doméstica uma vez que não teria havido subotação em P3. Os preços das importações aumentaram de P2 para P3, justamente no período em que se observou a deterioração dos indicadores da indústria doméstica, situando-se 21% (R\$ 339/t) acima dos preços praticados pela indústria doméstica.

Além disso, a tese de que a queda de preços da indústria doméstica em P3 decorreu de subotação em P1 e P2 não encontraria amparo nos fatos e dados constantes do processo. Não haveria pressão de preços sobre a indústria doméstica decorrente das importações investigadas, pois não haveria subotação em P3 ainda que a indústria doméstica tivesse fixado o seu preço nos patamares de P1 ou P2. Os preços da indústria doméstica em P3 teriam sido reduzidos a patamares muito inferiores à queda dos seus custos dos produtos vendidos no período (-12,9% vs. -4,4%). Além disso, a indústria doméstica

teve tempo de reação para alterar seus preços ao detectar que estavam muito inferiores aos das importações investigadas.

Assim, a retração dos preços da indústria doméstica teria decorrido do choque de demanda (contração do mercado) e do novo ponto de equilíbrio de preços no mercado interno, que explicaria a redução dos preços em ritmo superior ao dos custos dos produtos vendidos em um cenário de importações a preços crescentes (aumento de 10,5% dos preços das importações investigadas de P1 a P3) e superiores aos praticados pela indústria doméstica.

A Whirlpool S.A. exprimiu que a retração do CNA justificaria integralmente a retração das vendas da indústria doméstica no período, quando somadas as vendas da indústria doméstica no mercado interno e o consumo cativo. Considerando-se o mercado brasileiro, isto é, excluído o consumo cativo, a retração do mercado também justificaria integralmente a retração das vendas da indústria doméstica no período.

O impacto da crise econômica e a consequente retração da demanda teriam sido citados pela ArcelorMittal no seu relatório anual de 2014. Tal circunstância explicaria igualmente a deterioração dos indicadores financeiros da indústria doméstica, que decorreriam primordialmente da redução de preços causada por esse choque de demanda.

O reduzido volume das importações e seu aumento no período seriam incapazes de afetar negativamente os volumes da indústria doméstica e nem representariam contribuição significativa para eventual dano. A queda das vendas da indústria doméstica seria 58 vezes superior ao aumento das importações investigadas. A representatividade dos volumes da indústria doméstica no CNA continuaria elevada (praticamente 95%) no período de análise de dumping (P3).

Ressaltou que de P1 para P2 as importações aumentaram, houve subotação e mesmo assim os indicadores da indústria doméstica melhoraram. O volume importado cairia entre P2 e P3 e não haveria subotação em P3, levando a crer que a evolução das importações não teria afetado a indústria doméstica, pois foi de P2 para P3 que seus indicadores apresentaram deterioração.

Argumentou que qualquer aumento em bases comparativas pequenas (importação das origens investigadas) resulta em aumento percentual elevado. Por outro lado, um aumento de volume relevante, considerando uma base comparativa já elevada (produção e vendas da indústria doméstica), resulta em variação percentual inferior. As variações absolutas no aumento da capacidade instalada, a diminuição das vendas da indústria doméstica, ou mesmo o aumento na rubrica "outras entradas/saídas" de estoque, seriam informações mais relevantes para o cerne da presente questão que a análise em termos percentuais das importações das origens investigadas, as quais aumentaram, em termos absolutos, apenas 30 mil toneladas.

Requisiu a necessidade de considerar os efeitos da crise econômica que afetou o Brasil no período investigado por ocasião da análise de causalidade, em especial, a retração da demanda quanto à deterioração dos indicadores de desempenho da indústria doméstica.

Citou que a produção física da indústria de transformação, por exemplo, caiu 11,2% entre 2012 e 2015. A queda da produção física de setores da indústria metal-mecânica teria sido ainda mais pronunciada. A metalurgia, onde se insere a siderurgia, teve queda de sua produção física de 15,5% na comparação entre 2012 e 2015. Esse movimento seria semelhante ao observado entre os setores demandantes de produtos da metalurgia e da siderurgia.

Adicionalmente, enunciou que eventual dano demonstrado durante a presente investigação, vinculado essencialmente à aludida crise econômica, não poderia ser atribuído às importações investigadas por expressa determinação legal, caso não tenham contribuído significativamente para tal dano. O aumento das importações do produto objeto da investigação estaria acompanhado também da melhora dos indicadores da indústria doméstica de P1 a P2.

Assim, depreendeu que as importações investigadas seriam pouco expressivas e não teriam capacidade para causar dano à indústria doméstica: (i) a retração do mercado justificaria integralmente a retração das vendas da indústria doméstica; (ii) o volume pouco expressivo das importações seria incapaz de acarretar qualquer dano à indústria doméstica; (iii) o incremento das importações investigadas seria pouco expressivo quando comparado com a magnitude e queda do mercado brasileiro e das vendas da indústria doméstica; (iv) o aumento das importações seria irrelevante em relação à redução da utilização da capacidade instalada das produtoras domésticas; e (v) as outras entradas e saídas em P3 representariam ajuste 5 vezes superior ao incremento das importações investigadas de P1 a P3.

A análise de volumes mostraria que a demanda interna brasileira por produtos laminados planos a quente sofreu forte contração durante o período de dano. Considerados os extremos do período, houve redução de 24% no consumo nacional aparente e de 30% se considerado o mercado brasileiro. Esta queda foi particularmente mais intensa no período de P2 a P3, em que a variação percentual negativa do consumo nacional aparente foi de 14% e, do mercado brasileiro, de 20%.

Instituiu que as importações investigadas diminuiriam de P2 para P3 e que não poderiam causar dano à indústria doméstica por estarem em queda. Nesse período, as vendas da Aperam South America apresentariam aumento, assim como, de P2 a P3, as importações de outras origens aumentariam também.

Nesse sentido, alegou ausência de nexo, pois, de P1 para P2, as importações aumentaram e os indicadores da indústria doméstica melhoraram. Observou que P2 seria período de não dano em razão dessa melhora, pois os indicadores da indústria doméstica são positivos. O fato de o volume importado cair entre P2 e P3 demonstraria que a evolução das importações não afetou a indústria doméstica, pois foi de P2 para P3 que os indicadores da indústria doméstica apresentaram deterioração.

De P1 para P3, as importações investigadas teriam tido crescimento muito abaixo da retração do consumo nacional aparente. A queda do consumo nacional aparente seria 106 (cento e seis) vezes superior ao aumento das importações investigadas. A participação das importações investigadas no consumo nacional aparente foi de 1,95% em P1 e 2,84% em P3. Tal incremento não teria o condão de acarretar uma redução de 34% nas vendas da indústria doméstica ou mesmo de pressionar os preços da indústria doméstica.

A participação das importações investigadas no consumo nacional aparente em P3 foi de 2,84%, o que seria insuficiente para ter efeito sobre os indicadores da indústria doméstica, que permaneceu com aproximadamente 95% (soma de vendas e consumo cativo) do consumo nacional aparente ao longo de todo o período. Ainda que se concentrasse a análise no mercado brasileiro (consumo nacional aparente excluído o consumo cativo), o comportamento dos indicadores seguiria na mesma linha.

De P1 a P3, houve retração do mercado interno, 58 (cinquenta e oito) vezes maior do que o aumento das importações investigadas. O aumento das importações investigadas representaria 1,7% da queda do mercado brasileiro.

A participação das importações investigadas no mercado brasileiro aumentou 2,7 pontos percentuais, de 4,6% em P1 para 7,3% em P3.

A participação das importações investigadas no mercado brasileiro foi supostamente insuficiente para determinar o preço da indústria doméstica, a qual continuou com parcela extremamente expressiva (86,4%) do mercado. A participação da indústria doméstica foi 12 vezes superior à participação das importações investigadas e o volume de vendas/consumo ativo superaria em 33 vezes o volume das importações investigadas.

Defendeu que um aumento pouco expressivo da participação das importações investigadas entre P1 e P3 não deveria ser interpretado como uma contribuição significativa das importações para eventual dano e que, ao lado da análise de variações percentuais, deveria ser mensurada a materialidade das quantidades envolvidas. A retração do mercado brasileiro, cuja queda englobaria integralmente a diminuição das vendas da indústria doméstica, seria a única variável no caso concreto com a grandeza necessária e suficiente para explicar o que ocorreu com a indústria doméstica no período.

Acreditou que as variações absolutas no aumento da capacidade instalada, a diminuição das vendas da indústria doméstica, ou mesmo o aumento na rubrica "outras entradas/saídas" de estoque, seriam informações relevantes para a investigação.

No que se refere ao alegado impacto à produção nacional e consequente queda no grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica, os dados comprovariam a ausência de causalidade resultante do pequeno aumento das importações das origens investigadas, as quais representaram 1,6% da capacidade instalada da indústria doméstica em P1 e 1,7% em P3. Assim, a participação das importações das origens investigadas em relação à capacidade instalada teria aumentado apenas [CONF.] p.p. no período. Em relação à produção, a participação das importações das origens investigadas em pouco se alterou no período de análise, ao aumentar [CONF.] p.p. de participação, de 1,9% em P1 para 2,4% em P3.

Como não haveria impacto das origens investigadas na capacidade instalada e na produção da indústria doméstica, tampouco haveria espaço para se atribuir às importações das origens investigadas o recuo observado no grau de utilização da capacidade instalada, que caiu 10 pontos percentuais no período (de 81,4% em P1 para 71,5% em P3).

Salientou que o aumento na capacidade instalada de 221.443 toneladas entre P1 e P3 representaria 7,4 vezes o aumento das importações das origens investigadas, o que corroboraria no sentido de que (i) o aumento das importações das origens investigadas seria insignificante (considerando que representa apenas 14% do aumento da capacidade instalada da indústria doméstica); (ii) o aumento das importações das origens investigadas não poderia ter causado impacto na ocupação da indústria doméstica; e (iii) indicaria ausência denexo de causalidade entre as importações das origens investigadas e o alegado dano da indústria doméstica.

Continuou argumentando que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica teria decorrido da queda de seus preços, e a pressão pela redução de preços da indústria doméstica seria resultado do choque da demanda (queda de 30% de P1 a P3). Os preços das importações investigadas não afetariam os preços da indústria doméstica, pois não haveria subcotação em P3, mesmo se a indústria doméstica praticasse preços nos patamares de P1 ou P2. Além disso, os preços da indústria doméstica em P3 teriam sido reduzidos a patamares muito inferiores à queda dos seus custos no período; a indústria doméstica teria tempo de reação para alterar seus preços ao detectar que estavam muito inferiores aos das importações investigadas. Da mesma forma, as exportações estimadas pelo valor normal não teriam capacidade para forçar uma queda do preço da indústria doméstica; ainda que se agregasse a margem de dumping ao preço da indústria doméstica, continuaria sem subcotação em P3.

Um choque de demanda da magnitude mencionada deslocaria a curva de demanda e estabeleceria um novo equilíbrio de preços em patamares inferiores. A teoria econômica indica que, todo o mais constante, uma retração na demanda tende a reduzir o preço para restabelecer as condições de equilíbrio do mercado como teria ocorrido no caso concreto.

Os preços do produto investigado aumentaram 10,5% de P1 a P3, e em P3 o preço das importações investigadas foi superior ao da indústria doméstica em R\$ 339,24/t, ficando em patamar 21% superior.

De P1 para P2, as importações aumentaram, houve subcotação e, mesmo assim, os indicadores da indústria doméstica melhoraram. De P2 para P3, os volumes do produto investigado caíram, os seus preços aumentaram (preço CIF internado das origens investigadas aumentou 13%), não houve subcotação e justamente nesse período os indicadores da indústria doméstica apresentaram deterioração.

Os preços da indústria doméstica em P3 teriam sido reduzidos, sem motivos claros, a patamares muito inferiores à queda do custo dos produtos vendidos no período e ao preço CIF-internado das importações investigadas. De P2 a P3, os preços da indústria doméstica foram reduzidos em 12,9%, ao passo que a retração do custo dos produtos vendidos no mesmo período foi de 4,4%. Na média de P3, o preço verificado seria de R\$ 1.616/t enquanto o preço médio CIF-internado das importações investigadas seria de R\$ 1.955/t.

Por isso, questionou a motivação das produtoras domésticas para não ajustarem seus próprios preços durante 12 meses até o nível que igualasse com o preço do produto importado interno, especialmente quando as negociações se dão em bases semestrais com vários clientes e por meio de tabelas/spot para distribuidores.

A ausência de nexo causal entre o aumento das importações das origens investigadas e o alegado dano à indústria doméstica poderia ser demonstrada também na observação conjunta da evolução (i) do preço da indústria doméstica; (ii) do preço CIF internado dos produtos das origens investigadas; e (iii) do custo dos produtos vendidos (CPV).

Inferiu que o preço menor, ao dar alguma sustentação às vendas, propiciaria ganhos maiores ou prejuízos menores. O alcance da crise sobre a indústria doméstica em P2 e P3, com substancial decréscimo de suas vendas e diminuição do consumo interno, acarretaria a diminuição de preço (desnecessária para fazer frente às importações investigadas, cujo preço médio foi substancialmente maior em P3) e perda de rentabilidade. Notou ainda que a indústria doméstica já registrara resultado operacional negativo em P1 e de magnitude semelhante à de P3.

Não seria factível considerar que o incremento das importações de 30 mil toneladas entre P1 e P3, apesar da suposta ausência de subcotação no último período, teria causado dano à indústria doméstica. Porém, em P1 e, portanto, antes desse aumento pouco expressivo das importações, a indústria doméstica já incorria em prejuízo operacional da mesma ordem de grandeza: em índice, -100,0 em P1 e -97,5 em P3.

Estimou também que não haveria subcotação ainda que o preço da indústria doméstica em P1 ou em P2 tivesse sido mantido em P3. Se o preço local fosse focalizado pelo preço do produto importado das origens investigadas, o preço local poderia ter se mantido em P3 com folga, visto que o preço CIF-internado das importações investigadas foi de R\$ 1.954,94. Ademais, como entre P2 e P3 houve uma

diminuição adicional do custo dos produtos vendidos e das despesas operacionais, a indústria doméstica logriaria um resultado maior em P3.

Se isso não ocorreu, não teria sido por causa nem do preço das importações investigadas (que não foi subcotado), nem da quantidade importada (que caiu de P2 a P3). Ficaria demonstrado que, caso a indústria doméstica não tivesse alterado o preço de P2 a P3, isto é, se em vez de diminuir seus preços em 13%, tivesse mantido o preço idêntico a P2 (corrigido), ainda assim não haveria subcotação em relação ao preço da indústria doméstica em P3. O mesmo se aplicaria em relação ao preço de P1: ainda que a indústria doméstica tivesse praticado os mesmos preços do primeiro período de análise de dano, não haveria subcotação em P3. Ou seja, em nada interferiria o preço dessas importações.

Em termos percentuais, o preço da indústria doméstica situou-se 17% abaixo do preço das importações. O cálculo inverso indicaria que o preço da indústria doméstica poderia ter sido 21% superior ao praticado no período e, ainda assim, se situaria em patamares semelhantes ao do produto importado.

Em decorrência de tais fatores, deveria haver outros elementos que justificassem a retração dos preços para um nível inferior aos das importações com as quais se buscava, hipoteticamente, concorrer. Nesse mercado seria comum que as negociações entre determinados clientes e fornecedores ocorressem a cada semestre, podendo ser eventualmente tabelado o preço das vendas da indústria doméstica para distribuidores. Qualquer diminuição de preço exacerbada, muito acima da diminuição dos custos e/ou que levasse a um patamar de preços muito abaixo do preço do produto importado, poderia ser ajustada pelas produtoras domésticas colocando seu próprio preço em nível de igualdade com o preço do produto importado internado.

Assim, a tese de que o suposto dumping teria exercido pressão sobre os preços da indústria doméstica não corresponderia aos fatos. Do mesmo modo que as exportações realizadas pelo valor normal não teriam capacidade para forçar uma queda do preço da indústria doméstica, as exportações realizadas ao preço efetivamente praticado não teriam essa capacidade, pois ambos os preços CIF internados (pelo valor normal e pelo preço efetivo de exportação) foram maiores do que o preço da indústria doméstica. A queda do preço da indústria doméstica não teria sido causada pelas exportações investigadas. Não se sustentaria a alegação de que a indústria doméstica teria reduzido o preço para fazer frente às importações, pois, seja a preço efetivo, seja ao preço de não dumping, o preço da indústria doméstica foi muito inferior. Acrescentou que, mesmo agregando a margem de dumping ao preço da indústria doméstica, continuaria a não haver subcotação.

Reforçou a necessidade de avaliação cuidadosa sobre a repercussão da entrada da Gerdau como fator de influência nos indicadores da indústria doméstica, com o incremento de aproximadamente 800 mil toneladas anuais à capacidade produtiva da indústria doméstica, que representaria 14% do mercado brasileiro em P1 e 20% em P3, separando os efeitos das alterações de capacidade produtiva daqueles relacionados com o incremento das importações investigadas. O referido aumento, por sua vez, teria sido acompanhado de expressiva retração da demanda interna: queda de 24% do consumo nacional aparente de P1 a P3.

Indicou que, tudo o mais constante, um aumento de oferta tenderia a reduzir o preço para fazer equilibrar a oferta com a demanda ou, ao contrário, uma diminuição da demanda tenderia a diminuir o preço para restabelecer as condições de equilíbrio do mercado.

Um aumento de oferta tende a produzir uma redução de preço, a menos que acompanhado por igual expansão da demanda para manutenção do equilíbrio entre oferta e demanda. No caso concreto em exame, a expansão da capacidade de produção foi acompanhada de forte retração da demanda interna, de forma que a nova condição de equilíbrio passou a ocorrer a um preço menor.

Destacou que o incremento de capacidade decorrente da entrada da Gerdau no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente seria 27 (vinte e sete) vezes superior ao incremento das importações investigadas durante todo o período.

A partir dessa informação, argumentou que o incremento de capacidade de produção (oferta maior) concomitante à profunda retração do mercado consumidor interno (demanda menor) muito provavelmente acarretou a retração do preço de equilíbrio (mercado interno).

Considerando que a entrada da Gerdau na indústria doméstica ocorreu em outubro de 2013 (P1), o cálculo da capacidade nominal da empresa para P1 considerou 25% do valor referente para um ano completo. Desse modo, pôde estimar que de P0, quando não havia produção da Gerdau, para P1, houve um incremento de ao menos 200 mil toneladas na capacidade produtiva da indústria doméstica. O aumento da capacidade em P1 geraria impactos econômicos a partir de P2, quando poderia se dar o incremento da produção contando com a capacidade recém-instalada.

Assim, a partir do cálculo da capacidade produtiva da Gerdau para P2 e P3, seria factível assumir que o incremento de 338.261 toneladas da capacidade produtiva da indústria doméstica de P1 a P2 decorreu, primordialmente, do aumento da capacidade produtiva da Gerdau no período. Posteriormente, em P3, houve redução de 116.828 toneladas na capacidade produtiva da indústria doméstica, não restando claro se foi decorrente de adequação da produção da Gerdau ou de outras das produtoras domésticas.

Considerando também que a produção da Gerdau já teria sido computada em P1, bem como o aumento da capacidade produtiva da indústria doméstica de P1 a P2, de P0 (quando não havia produção da Gerdau) a P2, verificar-se-ia um incremento na capacidade produtiva de 11% do mercado brasileiro em P2, e seria 18 (dezoito) vezes superior ao aumento das importações investigadas de P1 a P3 ou, na mesma comparação, 14 (quatorze) vezes superior ao aumento das importações investigadas de P1 a P2.

Diante disso, solicitou a realização de análise de concorrência entre as produtoras da indústria doméstica de forma a se considerar os efeitos dos preços praticados por elas sobre os indicadores de desempenho das demais, evocando ainda que, a despeito da severa crise no mercado interno brasileiro, a CSN anunciaria publicamente que apresentava bom desempenho em suas vendas de produtos laminados planos a quente. Tal acirramento da concorrência teria ocorrido ao longo do período de investigação, pressionando por reduções de preços e diminuições de margens de lucro. Adicionalmente, requereu que a análise dos indicadores de dano fosse também individualizada para cada empresa componente da indústria doméstica.

Além disso, alegou que as vendas da Aperam South America foram similares às importações investigadas, ambas representando volumes muito inferiores aos da queda das vendas da indústria doméstica e à redução do mercado brasileiro. A produção da Aperam representaria 1,41% da produção nacional em P3. Suas vendas ganharam participação no mercado de P1 para P2 e de P2 para P3. Considerados os extremos do período, a participação da Aperam South America apresentou aumento de 0,53% no consumo nacional aparente, ou de 1,62% se considerado o mercado brasileiro. O aumento das vendas da Aperam South America apresentou volume muito próximo ao das importações investigadas. Apesar do incremento das vendas da Aperam South America durante o período, assim como o das importações investigadas, tais volumes não seriam expressivos para afetar de forma significativa o comportamento das vendas e a participação de mercado da indústria doméstica.

Assinalou, ademais, que as vendas da Aperam South America apresentaram um incremento superior ao das importações investigadas durante o período objeto da investigação. Enquanto suas vendas tiveram um incremento de 13%, o crescimento das importações investigadas durante o período foi de 11%.

Considerou que, no caso do volume das importações, equivalente a 1,95% do consumo nacional aparente (ou 7,3% do mercado brasileiro), explicar o comportamento das vendas da indústria doméstica, de forma análoga, o volume de 168,0 mil toneladas vendido pela Aperam South America, o qual representa 1,1% do consumo nacional aparente (ou 4,2% do mercado brasileiro), afetaria a definição de preços da indústria doméstica e a determinação do alegado dano.

Reiterou que, se as vendas da Aperam South America forem tratadas como irrisórias, as importações investigadas seriam apenas um pouco menos irrisórias. Deste modo, solicitado aprofundamento da análise do impacto das vendas da Aperam South America sobre o dano alegado pela indústria doméstica, tendo em vista que o incremento das suas vendas acarretou maior concorrência entre os produtores domésticos e deveria ser considerado entre os fatores responsáveis pela situação em que se encontra a indústria doméstica.

Levantou ainda que as exportações da indústria doméstica, a preços reduzidos, poderiam ter contribuído para a perda da rentabilidade das produtoras domésticas, tendo em vista indícios de prática de dumping pelas produtoras domésticas no mercado externo.

Lembrou que parte relevante das produtoras domésticas CSN, Usiminas e ArcelorMittal seriam atualmente alvo de investigações antidumping, justamente em face do produto ora investigado. Conforme informações publicamente disponíveis, estariam em curso pelo menos três investigações antidumping contra exportações brasileiras de produtos laminados planos a quente: (i) EUA; (ii) Comunidade Europeia; e (iii) Índia. As empresas CSN e Usiminas, inclusive, foram objeto de individualização de margem de lucro no âmbito da investigação originária dos EUA.

Nesse sentido, mencionou que a perda de rentabilidade da indústria doméstica especificamente observada em suas vendas no mercado interno seria resultado da redução do preço em consequência da contração da demanda no mercado interno.

Entre P2 e P3, a receita líquida caiu 12,9%, enquanto o custo unitário dos produtos vendidos diminuiu 4,4%, acarretando diminuição do resultado bruto pela redução de preço, conforme pode-se observar na comparação entre o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno e o preço médio de exportação do Brasil de produtos similares. Esse preço, em dólares dos EUA, foi obtido a partir do sistema Aliceweb, levando em conta os códigos da NCM referentes ao produto objeto da investigação. Os preços mensais foram convertidos para reais pela taxa média mensal de câmbio publicada pelo Banco Central do Brasil. Finalmente, foi calculado o preço médio de P3, ponderando os preços mensais pelas respectivas quantidades exportadas. O preço médio de exportação do Brasil calculado foi substancialmente inferior (15%) ao preço de venda da indústria doméstica, o que mostraria que a compensação das vendas perdidas no mercado interno por vendas no mercado externo foi feita às custas da rentabilidade das empresas como um todo.

Neste contexto, embora o aumento compensatório das exportações pudesse ser útil para sustentar o nível de custos (dado que absorveram parte dos custos fixos), (i) a perda de rentabilidade resultaria, sobretudo, na redução do preço no mercado interno em proporção maior à redução do custo unitário dos produtos vendidos, e (ii) a substituição das vendas no mercado interno deprimido pelos mercados externos não se faria sem perda de rentabilidade, como indica a diferença de preço a menor das exportações (assumindo que os custos de produção para os mercados interno e externo sejam semelhantes).

Alertou ainda que, no período de análise, parcela relevante dos produtos laminados planos a quente fabricados pela indústria doméstica foi destinada a consumo cativo para produção de outros produtos. O consumo cativo da indústria doméstica, superior às suas vendas no mercado interno brasileiro, representava 57,3% do consumo nacional aparente em P1, ao passo que as vendas no mercado interno brasileiro representavam 38,6% do consumo nacional aparente. A soma do consumo cativo e das vendas da indústria doméstica no mercado interno compõe o montante da participação da indústria doméstica no consumo nacional aparente, que seria de 96% em P1 e 94,7% em P3.

Em termos absolutos, o consumo cativo apresentou quedas consecutivas de P1 a P2 e posteriormente de P2 a P3, totalizando queda de 18,6% de P1 para P3, a qual poderia conduzir a um incremento nos custos fixos unitários da indústria doméstica.

Apesar das referidas quedas, em virtude da retração da demanda, houve incremento da participação do consumo cativo no consumo nacional aparente nos períodos de análise. De P1 a P2, a participação do consumo cativo no consumo nacional aparente apresentou acréscimo de [CONF.] p.p., partindo de 57,3% para 58,1%. De P2 a P3, houve novo ganho de participação, atingindo 61,1%, o que poderia indicar um direcionamento da produção para outras categorias de produtos.

Deste modo, a queda do consumo cativo em termos absolutos e seu incremento em termos de participação no consumo nacional aparente teriam potencial considerável para provocar alterações nos volumes produzidos e vendidos pela indústria doméstica.

Uma queda da produção total geraria perda de economia de escala. Na hipótese do consumo cativo não se encontrar contabilizado nos custos de produção da indústria doméstica, caberia elucidar se os custos incorridos na fabricação dos produtos laminados planos a quente utilizados em consumo cativo foram adequadamente apropriados aos produtos finais, acarretando, caso positivo, em custos unitários fixos maiores pela redução da produção do produto similar. Neste ponto, solicitado que se recalculassem os custos incorridos para a produção total da indústria doméstica, com apresentação de esclarecimentos às partes interessadas sobre a forma de custeio empregada.

Nos termos do art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao recordar a necessidade de se demonstrar que as importações objeto de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica, friso também que não haveria previsão normativa para consideração da capacidade produtiva de países exportadores sobre os indicadores de desempenho da indústria doméstica em uma análise de dano material ao contrapor alegação das produtoras domésticas de que o excesso de capacidade da indústria siderúrgica chinesa teria sido responsável pela deterioração dos indicadores da indústria doméstica. Nesse sentido, cogitou ainda que a indústria doméstica poderia estar com excesso de capacidade produtiva (que aumentou progressivamente sua ociosidade de 19% em P1, para 26% em P2 e 28% em P3) decorrente da retração da demanda, fator mais próximo e direto de impacto no mercado brasileiro.

Notou que o excesso de capacidade apontado pelas peticionárias não seria um fenômeno exclusivo da economia chinesa. Em termos absolutos, a importância da China como país produtor e consumidor de aço seria grande, mas, em termos relativos, poder-se-ia observar que o grau de utilização de sua capacidade de produção assemelha-se ao de outros países ou blocos, como a Comunidade de Estados Independentes (CEI) ou a Índia. A relação entre consumo nacional aparente e produção, no caso da China, seria de 90%, percentual semelhante ao observado na Índia e muito superior ao percentual da CEI.

Segundo a Whirlpool, de acordo com dados do Instituto Aço Brasil, a indústria siderúrgica brasileira como um todo (não apenas produtos laminados planos a quente), que teria uma capacidade de produção de 48,9 milhões de toneladas, produziu 33,3 milhões em 2015, apresentando relação entre o consumo nacional aparente e a produção com percentual inferior em relação à China.

Assim, o grau de utilização da capacidade produtiva seria de 72% para as indústrias doméstica e chinesa, com relação entre o consumo nacional aparente e a produção maior no caso da China.

Defendeu que o preço da indústria doméstica ficou abaixo do preço das importações investigadas devido também às 1.745.445 toneladas de produtos laminados planos a quente que deixaram de ser consumidas no mercado interno em apenas dois anos. Corroborariam com este entendimento os correspondentes dados do mercado brasileiro de P2 para P3: (i) as importações investigadas tiveram redução de -2,6%; (ii) o preço das importações investigadas teve um acréscimo de +13,0%, ao mesmo tempo em que o preço da indústria doméstica (calculado para fins de comparação com o preço do produto importado) caiu 13,5%; e (iii) esses movimentos de preços fizeram com que o preço do produto importado se situasse, na média de P3, 21% maior do que o preço da indústria doméstica.

O preço das importações chinesas não se relacionaria com a redução do preço no mercado interno, pois se manteve em patamar consideravelmente maior do que o preço da indústria doméstica em P3.

Em 13 de março de 2017, a AMB protocolou manifestação em que apresentou elementos de prova que comprovariam que os preços praticados pelo produto objeto a preços de dumping pressionariam os preços da indústria doméstica. Os documentos apresentados reforçariam o nexo causal entre o dano da indústria doméstica e as importações das origens investigadas. Assim, foram apresentadas as comunicações eletrônicas nas quais se encontrariam informações de preços dos materiais importados obtidos junto aos clientes nos momentos de negociações de pedido e preços com a indústria doméstica. As comunicações comprovariam que os preços dos produtos importados das origens investigadas influenciariam diretamente na negociação entre a indústria doméstica e seus clientes, o que seria uma prática corrente do mercado. Estes documentos reforçariam a pressão que os produtos importados a preço de dumping exerceriam sobre a indústria doméstica, obrigando-a a praticar preços extremamente reduzidos e arcar com prejuízos sob pena de não realizar vendas.

Em 27 de março de 2017, a empresa Whirlpool S.A., parte interessada na presente investigação, protocolou manifestação assinada pelo presidente executivo da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos - Abimaq, entidade não listada entre as partes interessadas do caso em tela.

Na manifestação, a Abimaq contestou a hipótese de que as importações da China e da Rússia teriam sido responsáveis pelo dano da indústria doméstica. Inclusive, a associação disse haver falta de mérito material e de isonomia na análise dos argumentos apresentados pelas partes. O aumento de importações não poderia ser o principal fator de dano diante da queda nas vendas da indústria doméstica.

A associação também questionou o fato de ter sido considerado irrisória a participação da Aperam no mercado *vis-à-vis* a quantidade importada pelas origens investigadas. Igualmente, a manifestante disse que não estaria claro o que foi considerado pela indústria doméstica em sua resposta ao apêndice relativo a estoques, dentro da rubrica "entradas e saídas", que apresentaria quantidade considerável. A ABIMAQ também acredita que os efeitos da entrada da Gerdau no mercado foram ignorados.

A associação defendeu explicações alternativas para o dano da indústria doméstica, como os choques de oferta, com a entrada da Gerdau, e de demanda, com a queda do mercado brasileiro, que devem ser levados em consideração, acirrando a competição intraindústria doméstica. A redução do nível de atividade teria, segundo a ABIMAQ, afetado os indicadores econômicos da indústria doméstica.

A manifestante também disse que os dados da CSN foram considerados, mesmo ela "não tendo passado no teste de totalidade em nenhuma das duas verificações realizadas". Também foi pedido que a autoridade investigadora explique a escolha do terceiro país, já que haveria alternativas melhores.

De acordo com a associação, essa investigação não deveria ter sido sequer aberta diante da ausência de dumping, dano e nexo causal.

Em 13 de abril de 2017, as empresas Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. e a associação de produtores chineses China Iron and Steel Association (doravante "exportadores chineses") protocolaram manifestação em que solicitou esclarecimentos sobre o motivo pelo qual a autoridade investigadora não solicitou mais informações às outras partes interessadas, conforme pedido por esses exportadores no dia 14 de fevereiro de 2017.

Os manifestantes novamente repetiram os questionamentos feitos em fevereiro, no que toca à competição intraindústria, ao imposto de importação e às vendas para montadoras. Os exportadores chineses haviam pedido que fosse analisada a influência da entrada da Gerdau no mercado brasileiro, no que se refere a ganho de participação, *market share*, preços praticados, processos concorrenciais de entidades públicas ou privadas, influência de montadoras no mercado, clientes e custos.

Outro ponto novamente levantado pelos exportadores chineses foi o relativo ao imposto de importação. As manifestantes solicitaram que a autoridade investigadora fizesse análise da influência da diminuição do imposto de importação com relação ao volume das importações. Foi pedido que se fizesse análise da evolução do volume importado com e sem a diminuição do II.

No mesmo sentido, os exportadores chineses pediram que seja feita análise sobre a influência das montadoras no mercado brasileiro e no CNA de laminados a quente.

Assim, os exportadores chineses reforçaram a necessidade da autoridade investigadora de produzir provas para que haja completa e isenta avaliação do desempenho da indústria doméstica.

Em 20 de abril de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos protocolou manifestação referente ao nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano alegado pela indústria doméstica.

Segundo a empresa, na presente investigação, ficou claramente demonstrada a inexistência de relação causal entre as importações investigadas e o suposto dano sofrido pela indústria doméstica. No entanto, a fim de corroborar com a conclusão que se depreende da análise das informações apresentadas aos autos, a WEG apresentou suas considerações antes do final da fase probatória.

Comentou que não se deveria confundir o interesse da WEG em participar da investigação com a existência de relação entre as importações investigadas e o suposto dano sofrido pela indústria doméstica. Ressaltou que a WEG é uma parte interessada afetada pela presente investigação, visto que adquire da indústria doméstica o produto similar e a oferta do produto chinês e russo no mercado doméstico garantiria

à WEG melhores condições de negociação. Assim, o interesse da empresa referia-se exclusivamente à quantidade de oferta do produto no cenário nacional. Nas afirmações da WEG, não haveria qualquer relação com a eventual prática de dumping ou o suposto dano da indústria doméstica.

Citou também que a concorrência internacional seria muito importante para evitar o abuso do poder econômico por parte das produtoras nacionais, uma vez que parte dessas empresas já foi alvo de investigações e condenações por parte do CADE, pela formação de cartel do comércio de laminados planos. Nesse contexto, a empresa solicitou que seja revista a afirmação, no parecer de determinação preliminar, sobre a participação da WEG no presente processo, pois a empresa não sustentaria qualquer relação de causa/efeito entre as importações e o suposto dano à indústria doméstica.

Segundo a empresa, o comportamento de preços da indústria doméstica não teria qualquer relação com o comportamento do preço do produto importado, conforme demonstrado nos autos do processo. Destacou que os preços das importações, quando internalizados no mercado nacional, em 2015 (P3), foram superiores aos preços praticados pela indústria doméstica em todos os períodos, e como o custo de produção no Brasil apresentou reduções consecutivas de P1 a P3, a manutenção dos preços em P2 ou P1 pela indústria doméstica seria suficiente para maximizar seus lucros e não perder qualquer venda em P3. Assim, afirmou que não houve depressão de preços da indústria doméstica causada pelas importações, e concluiu que, em P3, as importações não estariam subcotadas, existindo ou não a redução do preço da indústria doméstica.

Além disso, destacou também que a autoridade investigadora não teria competência para analisar os eventuais impactos da mera oferta do produto no mercado nacional. Afirmou que a análise deveria se ater a legislação, que para a imposição de medidas antidumping, necessitaria da demonstração de que as importações objeto de dumping contribuíram significativamente para o dano da indústria doméstica. Dessa forma, a WEG solicitou que não sejam consideradas as questões levantadas pela indústria doméstica sobre o impacto da oferta do produto no mercado nacional.

Acréscitou ainda que o crescimento das importações foi irrisório e que a perda de participação da indústria doméstica no mercado nacional não poderia ser imputada a essas importações, mas ao avanço de outros produtores nacionais e sua guerra de preços; e que a mera oferta e capacidade ociosa do país exportador não são importações a preço de dumping e não poderiam ser utilizadas como fator causador da redução de preços e do suposto dano na indústria doméstica.

Segundo a WEG, a capacidade ociosa dos produtores nacionais, devido à drástica redução do consumo cativo e à entrada da Gerdau no mercado brasileiro, foi um fator de desequilíbrio na relação oferta/demanda, que incentivou uma guerra de preços e consequentemente redução do preço praticado em P3. Ressaltou que a variação dos indicadores da indústria doméstica, as análises econômicas constantes nos autos do processo, e as notícias do Instituto Aço Brasil, Datamark e Valor Econômico, anexadas a essa manifestação, corroboram com sua conclusão, de que o excesso de capacidade nacional teve papel preponderante na redução do preço nacional e gerou o suposto dano à indústria nacional.

Finalmente, a empresa solicitou que autoridade investigadora analisasse e considerasse a diminuição do mercado brasileiro, a redução do consumo cativo e o aumento das exportações. Além disso, solicitou que a autoridade investigadora analise a contração do mercado e a diminuição do consumo nacional aparente (CNA), conjugados com a excessiva capacidade ociosa no país e a concorrência nacional, como fatores de dano, uma vez que esse cenário forçou a depressão do preço praticado pela indústria doméstica.

As petionárias ArcelorMittal Brasil S.A., Companhia Siderúrgica Nacional e Gerdau Açominas S.A. protocolaram manifestação em 26 de abril de 2017 em que teceram comentários a respeito do dano e do nexo de causalidade.

As petionárias reforçaram argumentos já trazidos aos autos do processo no que se refere aos efeitos da **overcapacity** da China. As manifestantes anexaram relatório publicado pela JSC Severstal, no qual há destaque para o aumento das exportações chinesas diante da redução da demanda interna e da "colossal **overcapacity** doméstica". Tal fato teria gerado queda nos preços mundiais no mercado de aço. Outro relatório anexado "**Steel sheet products hot-rolled, cold-rolled and coated sheet**", da consultoria CRU, também enfatizava o efeito da China no preço mundial do aço.

Com relação ao preço dos laminados a quente, este relatório informou que houve queda do preço do produto chinês entre outubro de 2014 e dezembro de 2015, o que causou a diminuição do preço na Alemanha e nos EUA. A pressão dos preços chineses também teria afetado o preço praticado na Rússia. As petionárias novamente destacaram que o excesso de capacidade de produção da China teria o condão de pressionar para baixo os preços do produto.

Outro ponto sublinhado pelas petionárias faz referência aos argumentos do CADE trazidos pelas outras partes. Segundo a manifestante, o processo do CADE trata de análise de mercado no período entre 2008 a 2012. Além disso, tal processo teria objeto diferente da prática desleal de comércio.

Essas outras partes interessadas também alegaram que a CSN teria tido "bom desempenho em suas vendas de laminados a quente" a partir da análise do setor siderúrgico como um todo. As petionárias contestaram tal argumentação dizendo que o "setor siderúrgico" da empresa, que engloba toda a cadeia produtiva do aço, não diz respeito exclusivamente ao produto similar.

As petionárias também contestaram o pedido de produção de provas feito pelos exportadores chineses. No que concerne ao pedido de produção de provas sobre a competição intraindústria, as petionárias defenderam que não haveria previsão legal para se analisar as empresas individualmente. As manifestantes ainda ressaltaram que eventuais ganhos ou perdas seriam neutralizados pela consolidação das empresas que compõem a indústria doméstica. Sobre o pedido de produção de provas com relação ao imposto de importação, as petionárias disseram que não ficaria clara a sua necessidade para a análise de dano e nexo causal. Já o pedido destinado às vendas para as montadoras, as manifestantes defenderam que tal segmentação não definiria o comportamento do consumo aparente como um todo. Defenderam ainda que a indústria doméstica deveria ser analisada em conjunto.

Assim, a AMB, CSN e Gerdau concluíram que pedidos sem fundamentos apenas visariam a tumultuar o processo, o que ensejaria a aplicação da melhor informação disponível.

Em 28 de abril de 2017, o Governo da Rússia protocolou manifestação em que tecer argumentação relativos à determinação preliminar apresentada na Circular SECEX nº 70, de 2016. De acordo com o governo russo, não existiriam provas suficientes de haver dumping, dano e nexo de causalidade na investigação em curso.

O governo alegou a ausência de nexo de causalidade entre o dano à indústria doméstica e as importações russas. A autoridade investigadora não teria analisado adequadamente outros fatores, como a situação do mercado mundial e do mercado brasileiro de produtos de aço, a concorrência entre os produtores brasileiros. Assim, o dano não poderia ser atribuído às importações russas, de acordo com o governo desse país. Além disso, o governo ainda fez alusão à investigação antidumping da União Europeia de 2015, comparando o preço de exportação do produto laminado a quente brasileiro e o preço de exportação do produto russo.

Em 28 de abril de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, apoiada pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente ao excesso de capacidade de laminados a quente na China e sobre o cumprimento do Decreto nº 8.058, de 2013.

Inicialmente, ressaltaram que a autoridade investigadora deveria se ater ao Decreto nº 8.058, de 2013, que impõe como requisito para a aplicação de um direito a contribuição significativa das importações objeto de dumping no dano à indústria doméstica, e que se avalie o excesso de oferta dos produtores nacionais.

Informaram que petionárias apresentaram manifestações referentes ao excesso de oferta de aço bruto chinês, produto fora do escopo da investigação e sem prova positiva de seus efeitos no mercado brasileiro, não consideraram nos autos do processo o excesso de oferta de laminados planos a quente nacional, e omitiram informações referentes a outros fatores causadores de dano, de forma a dificultar o andamento da presente investigação. Dessa forma, alegaram que as petionárias estariam criando uma jurisprudência perigosa ao tenta criar um cenário de dano embasado em eventos incertos e sem provas.

Comentaram que a autoridade investigadora teria o dever legal de analisar e segregar o excesso de oferta dos produtores nacionais, já verificado e comprovado nos autos do processo, sobre o desempenho da indústria doméstica, identificando sua natureza e extensão, e separando-o dos efeitos que pretenda atribuir às importações objeto de investigação. Citaram que tal solicitação tem por base exigência legal imposta no art. 32 do ordenamento pátrio e no art. 3.5 do Acordo Antidumping da OMC.

As empresas chinesas citaram que concordam com os posicionamentos das empresas WEG Equipamentos Elétricos e Embraco, em relação a permissão da imposição de direitos antidumping somente se as importações de produtos objeto de dumping causarem dano à indústria doméstica. Assim, solicitaram que a autoridade investigadora analisasse se as importações objeto de dumping impactaram significativamente o desempenho da indústria doméstica, sem considerações sobre o mercado de aço bruto ou sobre a oferta internacional. Ressaltam ainda que investigação antidumping serve para proteger uma indústria de uma prática desleal de comércio que efetivamente ocorreu e não serve para proteger de um evento futuro e incerto sem qualquer evidência de impacto real e efetivo sobre o exato produto investigado.

Em relação ao excesso de oferta de laminados planos a quente na China, disseram que não está disponível nos autos do processo qualquer prova positiva referente a esse excesso no mercado chinês. Os dados disponíveis referem-se apenas ao suposto excesso de oferta de aço bruto em geral na China e no mundo. Assim, as empresas chinesas apresentaram publicações internacionais de 2015 e 2016, que fornecem dados de consumo de laminados a quente superiores à produção, na China, de 2013 a 2015. Diante de tais informações, consideraram inexistente no processo base fática que sustente a existência de um excesso de oferta de laminados planos a quente na China, apenas alegações das petionárias que não deveriam ser consideradas pelas autoridades.

Em 28 de abril de 2017, a Whirlpool S.A. voltou a argumentar que as importações investigadas não contribuíram para qualquer dano à indústria doméstica, inexistindo nexo de causalidade para aplicação de direito antidumping, e reiterou pontos já extensamente expostos ao longo deste anexo.

Frisou que o choque de demanda, o acirramento da competição intraindústria doméstica causado pela entrada da Gerdau, o bom desempenho da CSN e o avanço da Aperam, cujo volume de vendas foi crescente e de magnitude semelhante às importações investigadas, além do aumento das exportações da indústria doméstica a preços reduzidos, poderiam ter afetado a rentabilidade média da indústria doméstica; e a queda da produção e do consumo cativo poderiam ter dificultado a obtenção de economias de escala e pressionado os custos, especialmente na indústria siderúrgica, dependente de volume e escala.

Protestou contra as alegações realizadas pela indústria doméstica de que haveria proliferação de investigações de defesa comercial no mundo, ao passo que os elementos técnicos que levaram à imposição de tais medidas de defesa comercial por outros países não estariam presentes neste caso no mercado brasileiro. O fato de terem sido identificados os requisitos técnicos para a imposição de medidas antidumping sobre produtos laminados planos a quente em outras jurisdições não estaria entre os fatores a serem apreciados nem interferiria na avaliação da autoridade investigadora no Brasil, adstrita à avaliação sobre a existência de dumping nas exportações de laminados a quente da China e da Rússia para o Brasil, dano e nexo de causalidade entre eles. Lembrou que a expectativa de ocorrências futuras deve ser baseada em elementos de prova constantes do presente processo que trata de dano material.

Contestou a hipótese de influência de excesso de capacidade de produção chinesa sobre os indicadores de desempenho da indústria doméstica e os preços praticados mundialmente no mercado de aço. Nesse contexto, citou a legislação que determinaria, para fins de determinação de dano e nexo causal, a análise do efeito das importações do produto objeto da investigação ao invés de capacidade produtiva ou preço internacionais.

Criticou o aproveitamento de comunicações eletrônicas confidenciais sem prova pericial de sua veracidade, as quais conteriam informações de preços dos materiais produzidos nas origens investigadas, obtidos com clientes da indústria doméstica nos momentos de negociação de preços, e comprovariam que os preços do produto objeto da investigação influenciariam diretamente nessas negociações da indústria doméstica com seus clientes, forçando-a a praticar preços reduzidos e arcar com prejuízos sob pena de não ter realizado tais vendas.

Além disso, ressaltou que tais documentos, da forma que foram apresentados pela indústria doméstica, não se prestariam ao crivo do contraditório no âmbito do presente processo, afrontando também o princípio da comunhão da prova, segundo o qual todas as provas inseridas nos autos pertencem a todos os sujeitos processuais. Sugeriu que a indústria doméstica selecionou escassos documentos de comunicações de clientes para tentar embasar suas alegações de que os preços dos produtos das origens investigadas influenciariam diretamente nas negociações entre a indústria doméstica e seus clientes. Tais comunicações colacionadas não seriam representativas nem permitiriam delas se extrair inferências acerca do comportamento de centenas de empresas e negociações, parecendo se referir apenas a negociações pontuais tidas como exceção ao mercado de produtos laminados planos a quente. A proposta falta de significância estatística das correspondências fornecidas pelas produtoras domésticas limitaria qualquer conclusão sobre as aludidas negociações de preços. Por isso, solicitou a descon sideração dessas comunicações eletrônicas tanto do ponto de vista da validade jurídica quanto em termos de representatividade estatística.

Indico que, com base no Steel Statistical Yearbook 2016 da Worldsteel Association, seria possível verificar que, nos anos de 2013 e 2014, o consumo mundial de aço manteve-se bastante estável, e em 2015 houve uma redução de 2,9% na comparação com 2014 ou de 2,3% em relação a 2013. A situação do Brasil, por sua vez, foi a seguinte: -16,9% entre 2014 e 2015 e -24% entre 2013 e 2015, sendo que, no caso em tela, o desempenho do mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente foi de -20,0% entre 2014 e 2015 e -30,4% entre 2013 e 2015.

As estatísticas da Worldsteel Association mostrariam que os resultados brasileiros não encontraram paralelo em todo o mundo. A única região com retração do mercado significativa foi a da Comunidade dos Estados Independentes (CEI). O consumo aparente da Rússia, em particular, teve uma retração de 9% entre 2013 e 2015.

Deste modo, configurar-se-ia como uma contradição que as condições econômicas da Rússia tenham levado as petionárias a propor que não fosse utilizado o mercado daquele país para cálculo do valor normal chinês, ao mesmo tempo em que negam o efeito da depressão do mercado doméstico sobre seus preços.

Em 17 de maio de 2017, a AMB, CSN e Gerdau, petionárias desta investigação protocolaram manifestação com relação aos dados e informações presentes nos autos do processo.

No que concerne à influência do preço do produto chinês e russo, as petionárias ressaltaram o que já havia sido manifestado pela WEG e pela Ferronorte. Para estas empresas, o baixo preço do produto chinês e russo impedem o aumento de preço da indústria doméstica. A influência do preço do produto objeto dessas origens já teria sido percebida no parecer preliminar e, desde então, não teria havido fatos novos que alterassem esse entendimento.

Outro ponto abordado pelas manifestantes faz referência à **overcapacity** de laminados a quente da China e seu efeito sobre o preço. A AMB, CSN e Gerdau reforçaram que a produção chinesa de laminados a quente é muito maior do que seu consumo aparente líquido e a exportação, conforme documentos já protocolados. De acordo com dados da consultoria CRU e da World Steel Association, já trazidos pelas petionárias, houve aumento da produção de laminados a quente na China em todos os períodos, enquanto que o consumo aparente diminuiu no país, o que comprovaria o excesso de oferta no mercado mundial, influenciando o preço dos laminados a quente no mundo.

As petionárias reforçam o cenário de dano causado pelas importações do produto objeto. Houve aumento de participação relativa dessas importações com relação ao mercado brasileiro e ao consumo nacional aparente. Durante o período investigado, houve redução no volume de produção e no grau de ocupação da capacidade instalada, o que gerou impactos no número de empregado ligados à produção e em sua massa salarial. Outros indicadores, como receita líquida e resultados brutos, também foram afetados. Ademais, o dano percebido nos indicadores da indústria doméstica não pode ser atribuído apenas a outros fatores, de acordo com as manifestantes, tendo por base o parecer de determinação preliminar. A contração do mercado, fator de dano alegado pela empresa Embraco, não teria afetado as importações das origens investigadas. Tal contração também não pode ser causadora do dano, pois a indústria doméstica compensou com o aumento das exportações. Por outro lado, o desempenho exportador tampouco pode ser causa do dano presente, já que não houve limitação do atendimento da demanda interna. De igual maneira, nem o consumo cativo não pode ser causador do dano, porque sua queda não tem impacto nos custos, nem a entrada da Gerdau, pelo fato de os dados terem sido apresentados de forma que englobassem toda a indústria doméstica, o que neutralizaria a competição entre elas.

Por fim, as empresas reafirmaram a presença de elemento de prova que demonstram a existência de dumping, dano e nexo de causalidade.

Em 18 de maio de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos protocolou manifestação referente aos dados e informações constantes nos autos até o encerramento da fase probatória.

A empresa citou a ausência de subcotação em P3, a inexistência de dano em P2, e a não deterioração dos indicadores da indústria doméstica em P3. Considera não crível a redução de preços, em P3, pela indústria doméstica para mantê-los 20% mais barato que o produto importado, uma vez que a manutenção do preço praticado em P2 já seria suficiente para manter no mercado uma oferta melhor que a do produto importado. Assim, não há como impor tal redução de preço às importações.

Ressaltou que mesmo considerando que o crescimento das importações foi totalmente realizado devido à queda das vendas da indústria doméstica, ainda assim, essas importações seriam responsáveis por apenas 1,7% das vendas perdidas. Dessa forma, não há como justificar que qualquer alteração nos indicadores tenha como fator único, ou mesmo preponderante, as importações realizadas em volume tão pequeno, tanto em relação às perdas da indústria doméstica, quanto em relação ao mercado brasileiro em P3.

Em relação ao sistema de custo da indústria doméstica, que tem como base ordens de produção ou vendas individuais, com a determinação do custo apenas para o produto acabado, a WEG comentou que o volume de produção do produto acabado não teria influência sobre os custos de produção dos laminados a quente apenas se as linhas de produção fossem independentes, o que não é o caso da indústria doméstica. Como no presente processo o volume destinado ao consumo cativo foi maior que o volume comercializado pela indústria doméstica em todos os períodos, seria forçoso concluir que a produção de produtos acabados a base de laminados a quente é responsável por grande parte dos custos fixos envolvidos na produção do produto em questão. Assim, como o consumo cativo apresentou redução, não seria correto concluir que os custos fixos respectivos foram absorvidos pela linha de laminados a quente. Dessa forma, a empresa solicita que seja devidamente considerado o impacto da diminuição do consumo cativo sobre os custos de produção de laminados a quente.

Em 18 de maio de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, apoiada pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo.

Em relação ao efeito das importações de preço de dumping sobre os preços de produtos similares, ressaltaram a subcotação negativa de quase 40% em P3, que proporcionaria a indústria doméstica a possibilidade de aumentar seus preços antes que pudesse perder vendas para os importados. Assim, comentaram que utilizar o argumento "importações tiveram por efeito deprimir significativamente os preços ou impedir aumentos significativos de preços que teriam ocorrido na ausência de tais importações" não faz sentido. Acrescentaram que os outros argumentos apresentados pela petionária (excesso de oferta de aço brutos e e-mails confidenciais pressionando preços domésticos) não provariam que os preços de dumping, que deveriam ter sido significativamente menores do que os preços dos produtos similares, causaram efetivo efeito negativo sobre os preços de laminados a quente no mercado brasileiro.

Em relação ao efeito das importações a preço de dumping sobre a indústria nacional, as empresas chinesas mencionaram: 1) que a evolução das importações foi um mero desvio padrão, enquanto que as vendas domésticas apresentaram uma grande redução, de P1 a P3; 2) que a queda nas importações em P3 (-7,7 mil toneladas) não contribuiu significativamente com a redução na produção

na ordem de 556,2 mil toneladas, no mesmo período; 3) que há uma correlação evidente entre as vendas no mercado interno e o mercado nacional e o consumo cativo, e entre a produção doméstica e o mercado nacional, pois todas essas variáveis registraram reduções, de P1 a P3; 4) que não há qualquer relação entre a queda do preço da indústria nacional (-14%) e o preço do importado (+32%), no período de P1 a P3; e 5) que há uma correlação entre a redução de 14% dos preços nacionais e a queda de 13% nos custos de produção, entre P1 e P3.

Segundo as empresas chinesas, colocando esses números em perspectiva, fica muito difícil de se compreender como as petionárias poderiam pensar que o aumento dos preços dos produtos importados estaria causando inflexão negativa em seus indicadores de dano; e de conceber e argumentar que o aumento dos preços e a insignificância de volumes de importação causaram dano significativo à indústria doméstica.

No dia 18 de maio de 2017, a Whirlpool S.A. reiterou solicitação para encerramento da investigação sem imposição de medida antidumping, aduzindo ausência de nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano alegado pela indústria doméstica.

Em 18 de maio de 2017, a Juresa Indústria de Ferro Ltda protocolou manifestação a respeito dos elementos de prova constantes nos autos do processo. A empresa disse que a presente investigação deveria ser encerrada sem a aplicação de direito antidumping por ausência de nexo de causalidade, já que o dano da indústria doméstica não pôde ser atribuído às importações das origens investigadas.

Segundo a manifestante, a entrada da Gerdau e a contração da demanda do mercado brasileiro são os principais causas do dano à indústria doméstica. Não se poderia ignorar a capacidade de produção e a política de preços baixos da Gerdau para conquistar mercado, de acordo com a Juresa. De igual maneira, a diminuição das vendas da indústria doméstica deveu-se à retração do mercado brasileiro e não às importações das origens investigadas.

A manifestante também ressaltou que o preço das importações das origens investigadas não teria pressionado os preços da indústria doméstica, já que de P1 a P2, período em que houve aumento das importações a preços subcotados, houve melhora nas margens de lucro da indústria doméstica. Já de P2 a P3, as margens da indústria doméstica deterioraram-se mesmo diante da diminuição das quantidades importadas sem subcotação. Ademais, o baixo volume dessas importações, bem como a sua reduzida participação relativa no CNA e no mercado brasileiro não seria capaz de provocar dano à indústria doméstica. A Juresa também destacou que os preços baixos praticados nas exportações da indústria doméstica tiveram impacto em seus indicadores.

A Juresa também solicitou que seja feita análise de não atribuição considerando a concorrência intraindústria doméstica, os efeitos da retração da demanda e o impacto das exportações a preços menores do que o preço da indústria doméstica.

Em 18 de maio de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos protocolou manifestação referente aos dados e informações constantes nos autos até o encerramento da fase probatória.

Segundo a WEG, a principal tese apresentada pela indústria doméstica para justificar a causalidade foi a suposta pressão que o excesso de oferta internacional exerce sobre o produto doméstico. A empresa mencionou que os documentos apresentados para corroborar essa tese não poderiam ser considerados como prova no presente processo, visto que: 1) os diversos estudos sobre o excesso de capacidade são genéricos, restringem-se a comentar a indústria do aço e não há qualquer análise da eventual capacidade excessiva relativa aos aços laminados a quente; 2) não há qualquer estudo sobre a possibilidade de imposição de medidas antidumping com base meramente no efeito da oferta sobre o preço; 3) a necessária existência de causalidade entre a conduta investigada (dumping) e o eventual dano à indústria doméstica está adstrita, pelo princípio da legalidade, à análise específica para comprovar-se as importações objeto de dumping contribuíram significativamente para o dano experimentado pela indústria doméstica; 4) acordos bilaterais e reuniões do G20 e OCDE não guardam qualquer relação com os instrumentos de defesa comercial; 5) as investigações em que o direito antidumping foi imposto, quando presente a "pressão exercida pela oferta", apresentaram um crescimento das importações bem superior e o preço manteve uma tendência de queda, o que as diferenciaram do presente processo; e 6) os correios eletrônicos não reforçaram em nada a tese da indústria doméstica, apenas informam sobre a ciência da indústria doméstica sobre os preços praticados pela China no período investigado. Além disso, foram apresentados sem um resumo não confidencial, o que implica em grave ofensa ao devido processo legal, à ampla defesa e o contraditório.

A WEG mencionou que a concorrência nacional, com a entrada da Gerdau, somada à retração da demanda nacional, teve grande impacto na indústria doméstica, sendo a principal razão para o suposto dano apresentado. Segundo a empresa, o posicionamento, que considera em sua análise a totalidade da indústria doméstica, por mais que anule as variações dos indicadores ocasionados por melhora de uma empresa em detrimento de outra, não leva em consideração o impacto da competição sobre o preço. Dessa forma, a WEG, novamente, solicita que a autoridade investigadora analise o impacto da concorrência nacional sobre o preço praticado no mercado brasileiro; e destaca que não há que se falar em ausência de previsão legal para tal análise, visto que o § 3º do artigo 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, dispõe que possíveis outras causas são aquelas especificamente trazidas à atenção pelas partes interessadas.

A WEG entende que não há qualquer nexo causal que demonstre que o suposto dano tenha como causa as importações investigadas ou a oferta do produto importado, e que não foi possível exercer a ampla defesa e o contraditório pleno no presente caso, visto que muitas informações relevantes foram apresentadas apenas em base confidencial. Diante do exposto, a WEG solicita que a autoridade investigadora encerre a presente investigação, sem a imposição de qualquer medida, em razão da inexistência de nexo de causalidade.

Em 18 de maio de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, apoiada pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo.

Comentaram que o crescimento das importações, em termos absolutos (30 mil toneladas, + 11,4%), corresponde a um aumento de 0,24% com relação à produção, e de 0,29% com relação ao consumo nacional, ambos de P1 para P3. Em termos relativos, observou-se um crescimento de [CONF.] p.p., em comparação com a produção nacional, e de [CONF.] p.p., em relação ao consumo nacional, no mesmo período comparativo. Essas variações, segundo a doutrina estatística, são consideradas meros desvios padrões e insignificantes. Além disso, os indicadores da presente investigação são inferiores aos parâmetros já definidos o SICEX como sendo evoluções relativas insignificantes em investigação passada (Processo MDIC/SECEX 52000.011260/2011-75: importações chinesas de tecidos de denim). Assim, conforme as variações mencionadas e em consonância com a jurisprudência da defesa comercial brasileira, verifica-se a não configuração de dano.

Ressaltaram que as partes interessadas levaram ao conhecimento da autoridade investigadora diversos fatores alheios às importações em manifestações anteriores.

Em relação a esses fatores, as empresas chinesas solicitam: 1) que a autoridade investigadora reconheça e explicita a influência da redução do consumo cativo na queda da produção da indústria doméstica e consequentemente nas alterações dos indicadores referentes ao grau de utilização, a empregados, a massa salarial e a produtividade; 2) que a autoridade investigadora explique em detalhe todos os fundamentos pelos quais a metodologia de custo-empresa elimina os efeitos da redução do consumo cativo; 3) que conste na nota técnica e nas determinações a magnitude do excesso de capacidade de laminados a quente dos produtores nacionais; 4) que seja explicado se o indicador de capacidade informado se trata de capacidade instalada ou capacidade efetiva e forneça o indicador faltante; 5) que conste na nota técnica as informações da mídia e da indústria doméstica que abordam a competição entre os produtores nacionais já trazidas aos autos pelas empresas chinesas; 6) que a autoridade investigadora analise a competição entre os produtores nacionais e seus efeitos sobre os preços e a lucratividade da indústria doméstica; 7) que conste na nota técnica e nas determinações a magnitude da retração do consumo nacional aparente e do mercado brasileiro; 8) que a autoridade investigadora avalie os efeitos da retração do mercado nacional sobre os preços da indústria doméstica; 9) que seja apresentada provas em relação à redução do imposto de importação para avaliação dos efeitos sobre o volume importado; e 10) que a autoridade investigadora analise a influência das vendas de laminados a quente para as montadoras.

Segundo as empresas chinesas, até o momento, não foram dadas explicações razoáveis de como as autoridades garantem que esses fatores mencionados não sejam atribuídos ao desempenho da indústria doméstica. Além disso, citaram que as conclusões preliminares sobre o nexo causal não se sustentam à luz dos outros fatores causadores de dano já conhecidos pelas autoridades.

No dia 18 de maio de 2017, a Whirlpool S.A. reiterou solicitação para encerramento da investigação sem imposição de medida antidumping, aduzindo ausência de nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano alegado pela indústria doméstica, reiterando os tópicos já extensamente citados neste anexo.

Ademais, reputou que alguns documentos entregues pelas produtoras domésticas não guardariam relação com o caso concreto e outros sequer poderiam ser admitidos como elementos de prova por sua forma de apresentação não estar de acordo com o ordenamento jurídico e o entendimento dos tribunais brasileiros.

As produtoras domésticas teriam feito referência a trecho do relatório anual da empresa exportadora russa Sverstal com indicativo de que o mercado passaria por uma situação de redução de preços do aço, redução do consumo e excesso de oferta do produto, destacando que os produtores chineses teriam aumentado seu volume de exportações para remediar supostos efeitos do excesso de capacidade produtiva, o que teria causado queda nos preços mundiais de produtos laminados planos a quente. A despeito do entendimento das produtoras domésticas, salientou que tal posicionamento sobre o mercado russo e sobre o mercado mundial de produtos laminados planos a quente em nada se relacionaria à presente investigação e não demonstraria qualquer contribuição significativa das importações investigadas sobre os preços no Brasil.

Acusou também que, em manifestação apresentada por ocasião do encerramento da fase probatória da investigação, as produtoras domésticas mencionaram artigo elaborado pela consultoria CRU, submetido pelo governo da China no âmbito de paralela investigação de subsídios, denominado "steel sheet products hot rolled, cold rolled and coated sheet". Por meio de trechos do referido artigo, as produtoras domésticas buscariam defender a tese de existência de efeitos do suposto excesso de capacidade produtiva da China sobre os preços mundiais de produtos laminados planos a quente. Ponderou que o panorama completo demonstraria o oposto do que as petições tentaram sustentar, pois o estudo textualmente apontaria, em sua análise específica acerca do Brasil, que a crise gerou impacto na indústria doméstica.

Advertiu que o artigo elaborado pela consultoria CRU se referia a produtos laminados planos a quente, a frio e revestidos, não estando adstrito ao produto objeto da investigação. Adicionalmente, destacou que as produtoras domésticas extraíram do relatório informações relativas a outras regiões do mundo, nas quais supostamente teria sido identificada queda de preços de produtos siderúrgicos, sem se referir ao mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente. Registrou ainda que constaria do artigo elaborado pela consultoria CRU um tópico específico sobre o mercado brasileiro, o qual não teria sido destacado pelas petições e indicaria inclusive que a situação do mercado brasileiro decorreria de um fator preponderante: a queda da demanda por produtos laminados planos a quente no Brasil por 17 meses consecutivos.

De acordo com a consultoria CRU, no final de 2015 o Brasil enfrentava o mais longo período de deterioração do mercado de aço vivenciado pelo país. Afirmando, ainda, que fatores como: (i) a base econômica enfraquecida; (ii) a volatilidade da moeda; (iii) o possível impedimento legal da presidente; e (iv) a reduzida demanda de usuários finais, especialmente do setor automotivo, seriam os principais motivos para a queda do consumo de aço no país, o que levaria os produtores domésticos de aço a conceder descontos nos seus preços para o setor de distribuição. Por isso, reforçou o entendimento de que, no caso do Brasil, eventual pressão sobre preços seria consequência da contração de vendas, sem qualquer relação com as importações, quantitativamente reduzidas e realizadas a preços superiores aos praticados pela indústria doméstica.

Alégou também que, embora o artigo da consultoria CRU mencione supostos efeitos das exportações chinesas de aço sobre outras jurisdições, com imposição de medidas de defesa comercial nesses países, as condições que requereram tais providências não estariam presentes no mercado brasileiro, e nem se relacionaria esta hipótese ao avaliar a situação da indústria brasileira de produtos laminados planos a quente, obstando inferências no sentido de que as importações investigadas teriam contribuído significativamente para eventual dano causado à indústria doméstica.

Instituiu que a ausência de relação causal entre as importações investigadas e o dano alegado pela indústria doméstica seria demonstrada pelos seguintes fatores: (i) a queda do volume de venda da indústria doméstica não foi causada pelas importações investigadas; (ii) as importações investigadas não tiveram por efeito reduzir os preços da indústria doméstica; e (iii) a tese das produtoras domésticas sobre os supostos efeitos da capacidade produtiva chinesa sobre os preços no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente seria inaplicável.

Nesse sentido, apontou os seguintes fatores a serem considerados: (i) a queda do volume de vendas da indústria doméstica deveria ser integralmente atribuída à retração da demanda interna por produtos laminados planos a quente; (ii) as importações investigadas foram pouco expressivas e não teriam o condão de causar dano à indústria doméstica; (iii) a redução de vendas da indústria doméstica teria sido 58 vezes maior que o aumento das importações; e (iv) a queda do consumo nacional aparente teria sido 106 vezes maior que o aumento das importações.

Os preços das importações investigadas não teriam pressionado os preços das produtoras domésticas, pois não haveria subcotação em P3, nem mesmo se a indústria nacional fixasse preços nos parâmetros de P1 e de P2, e a negociação de preços no mercado de produtos laminados planos a quente usualmente pode ser reajustada em pouco tempo. As correspondências eletrônicas apresentadas pelas produtoras domésticas não teriam representatividade estatística ou validade jurídica, carecendo de necessária prova pericial para verificação de veracidade.

Ademais, não haveria nos autos qualquer demonstração de que os preços praticados por produtores/exportadores chineses controlem ou determinem os preços no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente. O crescimento das importações teria sido pouco relevante e os dados contidos nos autos demonstrariam que o preço CIF interno das importações investigadas aumentou no período de análise do dano (entre P2 e P3, 13%; entre P1 e P3, 10,5%), o que contrariaria a tese das petições a respeito do suposto efeito redutor de preços da sobreabundância chinesa acerca, especificamente, do preço de produtos laminados planos a quente no mercado brasileiro. Acrescentou que não haveria invasão de importações chinesas neste mercado, pois o crescimento da participação das importações investigadas não chegaria a 3% do consumo nacional aparente.

Por outro lado, aventou que o aumento da capacidade ociosa da indústria doméstica, 7,4 vezes maior que o aumento das importações, seria um fator provável do alegado dano. Tal aumento seria decorrência do crescimento da capacidade de produção interna com a entrada da Gerdau no mercado, somado à expressiva redução da demanda interna (de 24% do consumo nacional aparente entre P1 e P3). Em P3, a capacidade efetiva declarada teria sido de 17 milhões de toneladas para um nível de produção de 12,2 milhões. Restaria, assim, uma capacidade de produção ociosa da indústria doméstica de 4,8 milhões, comparada a um mercado de 4 milhões de toneladas, a qual, em P3, teria sido 120% maior que o nível das vendas e 23 vezes maior que o volume das importações das origens investigadas.

Reiterou que a queda da demanda e a diminuição do preço local da indústria doméstica de produtos laminados planos a quente seria consequência da crise econômica sem precedentes que afetou o mercado brasileiro. Nesse sentido, entendeu haver alteração das condições de oferta no mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente. O consumo de aço no Brasil teria caído 16,9% entre 2013 e 2014, e 24% na comparação entre 2013 e 2015 (contrastando com a redução no mercado mundial de 2,9% entre 2014 e 2015, e 2,3% entre 2013 e 2015). Além disso, observou-se: (i) o acirramento da competição entre as empresas que compõem a indústria doméstica em virtude da entrada da Gerdau; (ii) o bom desempenho doméstico da CSN, retirando vendas de seus concorrentes no mercado interno; e (iii) o avanço da Aperam, cujo volume de vendas foi crescente e de magnitude semelhante às importações investigadas.

Refletiu que a suposta "neutralização" da concorrência interna quando se analisa o conjunto da indústria doméstica só se aplicaria a uma única variável: o volume de vendas. Se a petição "A" perdeu vendas para a petição "B", esta aumentou suas vendas. Mas "A" e "B" em concorrência reduziram seus preços, disputando acirradamente entre si em um mercado em colapso, e isso explicaria a redução do preço médio da indústria doméstica a despeito da ausência de subcotação (em valor substancial).

Considerou também que a queda do consumo cativo da indústria doméstica, representando mais de 60% do consumo nacional aparente, representaria outro fator de dano, assim como o aumento de exportações a preços baixos poderia ter afetado a rentabilidade média da indústria doméstica.

Nesse sentido, caso entenda-se pelo indeferimento dos pedidos de esclarecimento acima reiterados, solicitou que a decisão seja motivada e transparente, indicando de forma completa e inequívoca as razões para o indeferimento. Por esta razão, requereu manifestação em nota técnica de fatos essenciais sobre os pedidos de esclarecimento apresentados pelas partes de forma a permitir o exercício do contraditório e a ampla defesa durante a investigação.

Por fim, enfatizou seu pedido de encerramento da presente investigação sem aplicação de direito antidumping em decorrência da ausência de relação causal entre as importações investigadas e o dano acarretado à indústria doméstica.

Subsidiariamente, no caso de prosseguimento da presente investigação, requereu que (i) seja desconsiderada a argumentação das produtoras domésticas sobre o artigo elaborado pela consultoria CRU, tendo em vista que se basearia em informações esparsas e não faria referência à análise específica sobre o mercado brasileiro, na qual seriam indicados outros fatores não relacionados às importações investigadas como responsáveis pela situação da indústria brasileira de produtos laminados planos a quente; (ii) sejam desconsideradas as comunicações eletrônicas submetidas pelas produtoras domésticas sobre o suposto efeito das importações investigadas sobre os preços da indústria doméstica, tanto do ponto de vista de validade jurídica quanto em termos de representatividade estatística; (iii) sejam desconsiderados os estudos apresentados pelas produtoras domésticas acerca do suposto excesso de capacidade produtiva da China, uma vez que não guardariam relação com o caso concreto; (iv) sejam desconsideradas as alegações de que haveria uma explosão de investigações de defesa comercial contra a China no mundo quanto ao produto ora investigado; (v) seja reconhecida a ausência de efeitos da capacidade produtiva chinesa sobre o mercado brasileiro de produtos laminados planos a quente, considerando que a legislação vigente determina serem verificados os efeitos das importações objeto de dumping sobre os indicadores da indústria doméstica; (vi) seja reconhecida a ausência de efeitos das importações investigadas sobre os preços de produtos laminados planos a quente no mercado interno, pois tais preços seriam afetados pelo choque de demanda observado no país e por outros fatores, dentre eles o aumento da capacidade produtiva da indústria doméstica (e de sua ociosidade ao longo dos períodos) e o aumento da concorrência intraindústria doméstica.

e).3.2 Das manifestações após divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as petições protocolaram manifestação referente aos dados constantes na Nota Técnica DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017.

A AMB, Gerdau e CSN reafirmaram seu entendimento de que teria havido significativo aumento das importações objeto de dumping em termos absolutos e relativos, obrigando a indústria doméstica a reduzir seus preços. Contestaram o questionamento feito por outras partes interessadas sobre o conceito de "aumento significativo". De acordo com interpretação feita pelas manifestantes, nos termos do artigo 31, volume de importações superior a 3% seria significativo, sendo que a variação desse montante não implicaria a sua insignificância.

A magnitude desse crescimento é ainda mais relevante diante do fato de que houve contração do mercado brasileiro de aproximadamente 30%. As manifestantes ainda ressaltaram que a análise deve ser feita considerando o mercado brasileiro, em que as vendas da indústria doméstica estariam em competição direta com as importações. Em vista disso, houve aumento de 60% de P1 (4,6%) a P3 (7,3%) na participação das importações das origens investigadas no mercado brasileiro. Igualmente, houve aumento significativo com relação à produção nacional, que não foi maior devido ao incremento das exportações da indústria doméstica.

As manifestantes também salientaram que a participação das importações das origens investigadas é significativa quando estas são comparadas ao total das importações brasileiras.

As petições lembraram que não haveria necessidade de que o dano seja integralmente ou exclusivamente causado pelas importações investigadas, de acordo com artigo 32 do Decreto 8.058/2013, apenas que as importações tenham contribuído significativamente. Essa significância deve ser considerada por si só, não havendo a necessidade de comparação com o dano causado por outros possíveis fatores. Outrossim, o decreto em questão não define o que considera como "contribuição

significativa". Entretanto, conforme descrito anteriormente, as peticionárias acreditam que as importações das origens investigadas contribuíram significativamente para o dano da indústria doméstica.

As peticionárias apresentaram exercício hipotético em que calcula qual seria a variação das vendas em P3, mantendo as participações dos diferentes atores com base nas vendas em P1 e comparando-as com o que efetivamente ocorreu em P3, afirmando de comprovar que a queda nas vendas da indústria doméstica deveu-se às importações objeto de dumping. Por meio dessa análise, chegou-se à conclusão que a indústria doméstica deixou de vender 163.753 toneladas devido apenas à mudança de participação dos atores no mercado brasileiro. Dessa quantia, 62,8% foram captadas pelas importações do produto objeto das origens investigadas, o que demonstraria que, mesmo diante da contração de mercado, tais importações tiveram impacto significativo sobre as vendas da indústria doméstica.

Segundo as peticionárias, a retração das vendas da indústria doméstica causada pelas importações das origens investigadas impactou negativamente a produção doméstica. As peticionárias observaram, ainda, que a queda no consumo cativo foi compensada pelo aumento das exportações.

Para as manifestantes, o dano causado à indústria doméstica não se deve apenas ao aumento do volume das importações, mas também ao efeito dos produtos importados a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica no mercado brasileiro, consoante o artigo 30 do Regulamento Brasileiro, afetando a rentabilidade da indústria doméstica. Diante desse contexto, as peticionárias disseram que não procede o argumento de que a indústria doméstica poderia ter aumentado seu preço em P3. Afirmando, além disso, que a influência das importações no mercado brasileiro só não foi maior devido à redução dos preços da indústria doméstica, já que os produtores/exportadores apresentam elevada capacidade e disponibilidade de oferta do produto. A influência nos preços da indústria doméstica por parte desses produtores é ainda corroborada pelas manifestações de importadores como a Ferronorte e a WEG.

Ademais, de acordo com as manifestantes "se fosse a concorrência entre os produtores localizados no Brasil o fator determinante da dinâmica de preços, como querem fazer crer outras partes interessadas, não haveria qualquer razão para a usuária em questão se mobilizar e dispendir recursos para participar da investigação ora em curso. Se a concorrência intraindústria doméstica fosse relevante para explicar os preços, ou ainda a concorrência entre a APERAM e a indústria doméstica, a aplicação de direito antidumping (sobre importações originárias da China e da Rússia) em nada afetaria as condições de concorrência ora vigentes e tampouco os baixos preços observados".

Diante desse contexto, a AMB, Gerda e CSN afirmaram que as importações do produto objeto das origens investigadas contribuíram de forma significativa para o dano da indústria doméstica.

No que se refere à análise de não atribuição, as manifestantes questionaram as afirmações de importadores de que o dano seria atribuível a outros fatores. Com relação à retração do mercado, de acordo com a análise feita acima e com os exercícios feitos na nota técnica publicada, as peticionárias afirmaram que, mesmo se neutralizando a contração do mercado, ainda haveria dano à indústria doméstica. Além disso, as manifestantes repetiram as conclusões, exaradas na Nota Técnica DECOM nº 18, sobre a não atribuição de outros fatores ao dano à indústria doméstica, como processos de liberalização das importações, práticas restritivas de comércio, desempenho exportador, progresso tecnológico, produtividade etc.

As peticionárias manifestaram-se novamente a respeito do excesso de capacidade de China. O excesso de capacidade e de oferta, juntamente com o fato de a China ser o maior produtor e exportador mundial de aço, teria consequências diretas no mercado mundial. Esses fatores e a queda recente no consumo mundial aumentariam a pressão dos exportadores chineses, derrubando os preços internacionais e motivando diversas medidas de defesa comercial por países ao redor do mundo. Contestando outras partes interessadas, as manifestantes afirmaram que a oferta de exportações do resto do mundo para o Brasil afetou o mercado doméstico.

Ademais, a AMB, a Gerda e a CSN questionaram a referência feita pela Whirlpool sobre teoria econômica com relação ao modelo de equilíbrio de mercado apresentado. Em primeiro lugar, não haveria uma teoria econômica, mas diversas escolas de pensamento com diferentes abordagens metodológicas. Outrossim, o modelo utilizado pela parte interessada importadora seria visão simplificada da realidade que, embora auxiliasse algum entendimento, possui limitações, como o fato de ter como base uma economia fechada.

Ao se considerar uma economia aberta, o preço a vigorar no mercado doméstico seria influenciado pelas condições de oferta e demanda tanto interna quanto externamente. As manifestantes apresentaram graficamente a influência das condições externas no mercado interno, concluindo haver impacto direto daquele neste, ao contrário do que parece defender a Whirlpool.

Em suas alegações finais, protocoladas no SDD em 10 de julho de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos alegou que a deterioração dos indicadores da indústria doméstica em P3 não poderia ser imputada ao volume importado, uma vez que as importações investigadas representariam percentual mínimo das vendas da indústria doméstica.

A WEG ressaltou ainda os outros fatores que impactaram o preço da indústria doméstica e que não teriam sido devidamente analisados. A análise dos autos demonstraria que, desde o início da investigação, as partes interessadas teriam apontado que a entrada da Gerda no mercado, somada à retração da demanda nacional, teria tido grande impacto na indústria doméstica, sendo a principal razão para o suposto dano apresentado. No mesmo sentido, defendeu que a análise da indústria doméstica como uma entidade única não levaria em consideração o impacto da competição sobre o preço, dado que o excesso de oferta deprimiria o preço.

Não por outra razão, a entrada da Gerda e a pressão exercida pela sua oferta e pela redução da demanda foram, inclusive, alvo de notícias, em 2015. As notícias juntadas aos autos, contemporâneas aos fatos investigados, demonstrariam que o mercado teria identificado que a queda da demanda e a entrada da Gerda no segmento teriam sido responsáveis pela queda do preço.

Nesse sentido, a WEG entendeu que a autoridade de investigação teria deixado de cumprir as exigências do art. 32 do Regulamento Brasileiro, que dispõe que possíveis outras causas são aquelas especificamente trazidas à atenção da autoridade mencionada pelas partes interessadas, bem como a decisão do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC que, no caso **US-Steel Safeguards**, determinou a necessidade de ser analisada a concorrência nacional como um possível outro fator de dano à indústria doméstica.

Ainda sobre o nexo causal, a WEG destacou seu desapontamento com a conclusão apresentada, a qual não teria sido embasada por qualquer evidência ou prova e teria ignorado os esclarecimentos prestados pela WEG. Uma vez mais, a WEG destacou que sua afirmação para justificar seu interesse no processo apenas reproduziria a lei da oferta e da procura e estaria relacionada à concorrência internacional e ao eventual abuso do poder econômico por parte das

produtoras nacionais, que já foram alvo de investigações e condenações por parte do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Assim, a WEG acrescentou que não caberia à autoridade investigadora interpretar extensivamente sua afirmação, ainda mais quando já devidamente esclarecida pela parte que a realizou e inexistente qualquer suporte probatório que sustentasse a interpretação da autoridade investigadora.

Salientou que teriam sido apresentadas diferentes interpretações sobre o princípio da legalidade, o que teria determinado tratamento diferenciado às partes interessadas e beneficiado a indústria doméstica. Sobre o assunto, seria necessário destacar que o Princípio da Legalidade no Direito Administrativo determinaria que a Administração Pública só pode praticar as condutas autorizadas em lei. Todavia teria sido interpretado, em alguns momentos, o princípio da legalidade como a impossibilidade de praticar condutas não autorizadas em lei; e em outros pontos, a interpretação foi de que a administração pública poderia praticar os atos que não fossem proibidos por lei. Estas diferentes interpretações teriam beneficiado a indústria doméstica, infringindo o devido processo legal e descumprindo a necessidade de tratamento isonômico às partes. Exemplo de tal conduta seria a utilização de prova emprestada de outro procedimento, que teria beneficiado a indústria doméstica (CSN). Naquele momento, a autoridade investigadora teria entendido que, inexistindo proibição legal para utilizar a prova emprestada, esta deveria ser aceita a fim de buscar a verdade real.

Por outro lado, diante das solicitações apresentadas para que fossem analisadas as empresas que compõem a indústria doméstica de maneira individual, a fim de apurar o impacto da concorrência destas no preço, o a autoridade investigadora teria afirmado que não haveria previsão para tanto no Regulamento Antidumping. Da mesma forma, a sugestão de país alternativo apresentada pela Whirlpool teria sido rechaçada por inexistir previsão para que o importador se manifestasse sobre o tema. Nesse caso, a autoridade investigadora não teria entendido pela supremacia da busca pela verdade real.

Diante de todo o apresentado, a WEG solicitou que a presente investigação fosse encerrada, sem a imposição de qualquer medida, em razão da inexistência de relação causal e das nulidades processuais apresentadas. Por fim, requereu ainda que fossem enfrentados todos os argumentos aduzidos no processo e capazes de, ao menos em tese, infirmar a conclusão adotada, principalmente todas as questões apresentadas nesta manifestação e nas anteriores, as quais a WEG reafirmou nesta oportunidade. Principalmente, requereu que seja determinada a ausência de nexo de causalidade.

Em sentido semelhante, a empresa Whirlpool S.A., em sua manifestação final no dia 10 de julho de 2017, apresentou os seguintes elementos que afastariam a causalidade: a) volume importado irrisório, não sendo capaz de impactar os volumes ou preços da indústria doméstica; b) da crise econômica brasileira, impactando em queda das vendas e do consumo cativo, que foi "106 (cento e seis) vezes superior ao aumento das importações"; c) ausência de subotação em P3; d) "absoluta falta de relação entre as importações e qualquer deterioração dos indicadores da indústria doméstica"; e) entrada da Gerda no mercado, bom desempenho da CSN e avanço da Aperam; f) aumento das exportações a preços reduzidos; e g) queda da produção, prejudicando economias de escala e pressionando custos. Mesmo diante dos exercícios adicionais realizados divulgados na nota técnica não alterariam tais conclusões.

Nesse sentido, o primeiro ponto que afastaria a causalidade apresentado pela Whirlpool S.A. seria que as importações teriam volume irrelevante, incapazes de causar dano à indústria doméstica. A parte interessada apontou que o Regulamento Brasileiro exige que deve ser verificado aumento significativo das importações em termos absolutos e em relação à produção/consumo, destacando ainda que a doutrina especializada aponta que diante de exemplo hipotético, seria pouco acertado proceder uma análise que deixasse de atribuir elevado poder explicativo à recessão econômica e limitado poder relativo às importações investigadas. Além disso, a manifestante alegou que a doutrina aponta que diversas autoridades adotam como percentual negligenciável valor bem superior ao fixado no acordo, considerando inclusive o volume em relação ao mercado e não às importações. A parte interessada concluiu que as informações apresentadas nos autos da investigação não permitiriam a conclusão de crescimento significativo, seja em termos absolutos ou relativos, ressaltando, mais uma vez, que a queda nas vendas e no consumo cativo da indústria doméstica chegou a ser 106 vezes superior ao aumento das importações investigadas, a queda das vendas da indústria doméstica seria inteiramente explicada pela retração da demanda.

Ainda quanto ao impacto das importações investigadas, a Whirlpool S.A. alegou que as informações presentes no processo não permitiriam concluir que as importações investigadas influenciaram o preço da indústria doméstica. A manifestante apontou que as normas de defesa comercial exigem uma relação entre as tendências de preços das importações investigadas e as vendas da indústria doméstica para se presumir a existência de causalidade. Nesse sentido, destacou que o Órgão de Solução de Controvérsias da OMC apontou que a análise de preços não deve ser estática, devendo basear-se em avaliação dinâmica de preços e tendências, considerando se os preços do produto investigado e do similar nacional estão se movimentando em sentidos opostos.

Nesse sentido, a parte interessada apontou que não haveria nos autos nenhum elemento que justificaria concluir que a indústria doméstica reduziu seu preço em P3 em reação a subotação existente em P1/P2, e mesmo que se mantivesse os preços de P1 e P2, não haveria subotação em P3, pelo contrário, os dados deixariam claro que no período de não dano (P1 e P2), há aumento de subotação e melhoria dos indicadores da indústria doméstica, já em P3 há queda de importações, ausência de subotação e deterioração da indústria doméstica. Corroborando este argumento, a parte interessada apontou que a autoridade investigadora, em investigação anterior de Acrilnitrila dos Estados Unidos da América, encerrou a investigação sem aplicação de direitos por diversos fatores, entre eles a ausência de subotação.

Com relação aos outros fatores que explicariam o dano à indústria doméstica, a Whirlpool S.A. alegou que a autoridade investigadora falhou em isolar os outros fatores, alegando: suap.p. NTFE diz que isola - mas não isola - os efeitos dos outros fatores. Suas conclusões são incoerentes com os dados constantes dos autos; há uma série de graves omissões; e há exercícios trazidos fora do período instrutório (objeto da Seção IV) que contemplam premissas e metodologias incorretas e não aplicáveis.

A parte interessada apontou que o Acordo Antidumping busca evitar aplicação de medidas antidumping por outros motivos que não a existência de dano decorrente das importações investigadas, sendo apontado ainda que a jurisprudência na OMC demonstra a obrigatoriedade da realização de uma adequada análise de outros fatores, destacando o caso de **EC - Bed Linen**, que destacou que um fator relevante não pode ser avaliado sem o levantamento de informações relevantes.

Nesse sentido, a parte alegou os seguintes fatores, que não teriam sido isolados: choque de demanda (contração mercado brasileiro), choque de oferta (entrada Gerda e ampliação capacidade produtiva), novo equilíbrio de preços (resultado dos choques), queda da produção e consumo cativo, competição na indústria (entrada Gerda, bom desempenho CSN e crescimento Aperam) e aumento das exportações a preços reduzidos. Em casos semelhantes, a parte interessada alegou que a autoridade investigadora encerrou a investigação sem aplicação de direitos antidumping: a) chapas acrílicas, em que a concorrência com os demais produtores nacionais contribuiu para a perda de participação da indústria doméstica, e para as reduções do preço médio e da receita líquida no período de análise de dano de forma

mais significativa do que as importações investigadas; e b) liquidificadores, em que o dano decorrente dos preços extremamente competitivos praticados pelas demais produtoras domésticas e não poderia ser atribuído às importações investigadas.

Outro ponto levantado pela Whirlpool S.A. é referente à suposta atribuição de dano à **overcapacity** da China. Segundo a parte interessada, a divulgação dos fatos essenciais não tratou sobre o referido item, dessa forma, entendeu-se que tal item não poderia ser levado em consideração sob pena de violação ao contraditório e ampla defesa. Apesar disso, a parte interessada argumentou que o dano à indústria doméstica deve ser decorrente das importações investigadas, não podendo ter originado de outros fatores, não havendo previsão legal para análise de efeitos decorrentes de um suposto excesso de capacidade produtiva da origem investigada. Nesse sentido, a parte interessada ainda alegou que os estudos apresentados pelas peticionárias não teriam relação com o caso concreto, não ocorrendo no Brasil as condições que levaram outras autoridades a aplicar direitos contra a China, e, por fim, o estudo apresentado teria sido analisado de maneira incorreta, sendo a conclusão mais correta a situação do mercado brasileiro em decorrência da queda da demanda por laminados a quente. O provável outro causador do dano à indústria doméstica seria o excesso de capacidade dos produtos nacional, não o produto investigado.

Retomando as críticas à análise de causalidade e suposta falta de elementos que justificassem a abertura e prosseguimento da investigação, a Whirlpool S.A. argumentou: No entanto, qual a perplexidade das partes interessadas ao verificar que não apenas a investigação continuou firme e forte, mas a NTPE – fora do regular período probatório – trouxe diversos elementos-surpresa aos autos. Desde um criativo, inovador e incorreto cálculo de subotação "ajustada" (que continua não sendo significativa), até cenários de não-atribuição no tocante à contração da demanda que partem de premissas inaplicáveis (só existiriam as importações e a contração da demanda; nada mais!), culminando na ausência de clareza sobre o comportamento de preços da Aperam, que parecem ter sido inferiores aos da indústria doméstica em P3, claramente desviando vendas das Peticionárias. Mesmo que considerados, tais elementos não alteram a conclusão infalstável que consta do conjunto dos autos: não estão presentes os elementos indispensáveis para aplicação de direito antidumping no caso concreto.

Sobre os cenários de não atribuição apresentados na nota técnica de fatos essenciais, a Whirlpool S.A. alegou que os exercícios apresentados foram falhos e inconclusivos. A parte interessada apontou que de P1 para P3 o mercado brasileiro apresentou duas retrações, a maior delas de P2 para P3 (contração de 20%, cerca de 1 milhão de toneladas), reiterando que seria impossível atribuir às importações, que cresceram 30 mil toneladas no mesmo período, qualquer efeito prejudicial significativo à indústria doméstica.

Antes de iniciar as críticas ao exercício realizados, a parte interessada alegou que as perdas de vendas verificadas no processo, acompanhadas pela redução do preço da indústria doméstica, não poderiam ser tratadas como mera retração da demanda, se tratando, em realidade, de um quadro de depressão setorial ou de grave desequilíbrio da própria estrutura do mercado. Entretanto, a manifestante argumentou que a autoridade investigadora, buscando neutralizar a contração do mercado, adotou cenário considerando a quantidade vendida como a principal e única variável utilizada. Tal exercício não atenderia ao objetivo de neutralizar os efeitos da contração de mercado, os indicadores da indústria doméstica de P2 e em P3 foram resultados do desequilíbrio, "cujos determinantes são múltiplos e fundamentalmente alheios às importações investigadas".

A queda da demanda, associada à crise da economia brasileira como um todo, e, principalmente, da indústria automobilística seriam o elemento chave desse desequilíbrio. Além disso, o exercício seria inválido e inaplicável por não considerar: a) forte contração do consumo cativo; b) impossibilidade de a indústria doméstica ajustar sua capacidade produtiva; c) criação de substancial capacidade ociosa; d) ingresso de novo **player** no mercado (Gerdau). Diante de tantos eventos negativos, seria impossível atribuir às "irrisórias importações investigadas o condão de prejudicar o desempenho da indústria doméstica".

Quanto ao primeiro cenário e seus pressupostos realizado, a parte interessada alegou que este "com o devido acatamento, o pressuposto agride os princípios mais elementares da teoria econômica", uma vez em P3 em razão da contração do mercado, a demanda e o preço de venda caem de maneira acentuada. A parte manifestante argumentou ainda que bens chamados "normais" apresentam elasticidade-preço da demanda negativa, ou seja, preços e quantidades demandadas variam inversamente. Na investigação, observaram-se variações de mesmo sinal: queda da demanda diante de uma queda dos preços, o que caracterizaria depressão econômica. Se não ocorresse depressão, a hipótese plausível e neutra seria de manutenção do **status quo**: estabilidade da demanda e dos preços. Qualquer diminuição da receita partindo dessas premissas resultaria da hipótese de que o preço de P3 seria o preço de crise, não haveria justificativa para condicionar a manutenção das vendas de P2 com o preço de P3. Tal hipótese, além de incerta, abstrairia o efeito de outros fatores ocorridos no período, como, acirramento da concorrência, aumento da capacidade ociosa, aumento capacidade de produção, retração do consumo entre outros.

Sobre o segundo cenário, a parte interessada alegou que o quadro utilizado apresentava inconsistência quanto à margem operacional utilizada, pois diferiria da margem de P2 apresentada em outros pontos da nota técnica. Além disso, a parte argumentou que o exercício não apresentaria qualquer explicação sobre os indicadores negativos em P1, sendo que o resultado de P3, apesar de negativo, ainda foi melhor que o de P1. Com o resultado do exercício, a parte interessada alegou que ao se ajustar buscando se manter a lucratividade de P2, o resultado em P3 ajustado foi melhor que o resultado em P3 efetivo, não podendo ser ela dissociada de outros elementos da crise não capturados na análise feita. Além disso, ao se comparar P1 com P3 ajustado, observa-se melhoria nos indicadores da indústria doméstica, representando "um bom ano" para indústria doméstica.

Ainda quanto a causalidade, a Whirlpool S.A. apontou que os dados da investigação demonstrariam aparente prejuízo à indústria doméstica causado pelo outro produtor nacional Aperam. O crescimento da Aperam no período de investigação teria sido da mesma grandeza das importações investigadas. Quanto ao argumento de que a maior parte das vendas teria sido feita à parte relacionada, a manifestante alegou que os dados demonstram que a maior parte das vendas do outro produtor nacional concorreram com a indústria doméstica. Quanto ao preço da Aperam, a parte interessada apontou que a nota técnica não permitiu às partes concluir se o preço do outro produtor foi superior ou não ao preço do similar nacional em P3, porém a leitura permitiria concluir que o preço da Aperam teria sido inferior em P3, o que indicaria pressão sobre o preço da indústria doméstica.

No dia 10 de julho de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a associação de produtores China Iron and Steel Association apresentaram argumentos questionando a relação causal da investigação.

Quanto à tese do excesso de capacidade produtiva da China apresentada pela indústria doméstica, os produtores/exportadores chineses e a associação apontaram que não foram juntados aos autos elementos de prova que corroborassem com tal argumento. Primeiramente, as manifestantes alegaram que a peticionária "tinha conhecimento da ausência do preenchimento dos requisitos legais para requisição da imposição de direitos antidumping" e, buscando criar efeito sobre preço e causalidade, trouxe a questão do excesso de oferta da China.

Nesse sentido, as manifestantes alegaram que a própria petição teria ignorado que a investigação antidumping deveria se restringir às importações do produto investigado, tendo a peticionária introduzido tópico inexistente da Portaria SECEX nº 41, de 2013, referente ao cenário do setor global siderúrgico, que apesar de "persuasivo", não encontraria amparo na legislação antidumping, a qual exige análise dos efeitos das importações sobre os preços e indicadores da indústria doméstica referentes ao produto investigado e ao similar nacional, não sendo analisados efeitos causados pelos volumes totais de exportação da China e da Rússia de produtores siderúrgicos no mercado internacional.

As partes manifestantes alegaram que a inovação da indústria doméstica não faz parte da análise de dano e teriam sido submetidas tais informações buscando apenas a sensibilização da autoridade investigadora. [...] por se saber da fragilidade do caso, valendo-se a peticionária de argumentos persuasivos como forma de tentar sensibilizar as autoridades investigadoras, "tumultuando o processo" e alarmando uma situação de mercado que nem ao menos se referia ao produto investigado.

A construção da causalidade feita pela peticionária a partir da tese de **overcapacity** não teria restado comprovada, sendo destacado que as conclusões da indústria doméstica teriam como base a produção total de aço bruto, ignorando todos os elementos dos autos que apontam que tal tese não seria aplicável ao produto envolvido na investigação.

Segundo as manifestantes, não foram fornecidos elementos que demonstrassem existência de **overcapacity** de laminados a quente, sendo destacado que a investigação trata de laminados a quente, não se buscando avaliar se as importações de aço bruto causam dano à indústria doméstica, mas sim as importações de laminados a quente. Além disso, as partes interessadas apontaram que o governo chinês, na investigação de subsídios correlata, teria apresentado claras evidências de que o consumo de laminados a quente é superior à produção no mercado chinês, logo, não haveria excesso de oferta.

Diante da inexistência de **overcapacity** de laminados a quente, a tese de efeitos sobre preço decorrente tal fator, adotada pela indústria doméstica, sem embasamento legal, nos termos das manifestantes, restaria prejudicada. Ainda nesse sentido, as partes interessadas apontaram que a autoridade investigadora em sua determinação preliminar teria partido do pressuposto de uma existência de **overcapacity** da China para analisar do dano e causalidade, tendo colocado outros elementos fundamentais, como a contração do mercado brasileiro, em segundo plano.

As manifestantes alegaram que, apesar de inválido, o argumento da peticionária acabou sendo utilizado em sua determinação preliminar, sendo solicitado, diante de todas as provas fornecidas, que para fins de determinação final seja expressamente reconhecido que a tese da **overcapacity** não foi comprovada: Uma vez que toda a defesa da peticionária se baseou em suposições não confirmadas, é imprevisível que haja uma análise razoável do tema com base nos elementos de prova apresentados. Além disso, é importante que se envolva nessa análise a forma como a peticionária, em diversas alegações, minimiza os efeitos dos aumentos nos volumes das importações nos volumes de produção e vendas da indústria doméstica (já que sabia não haver aumento significativo das mesmas), e põe em destaque o alegado dano relacionado aos efeitos de uma **overcapacity** chinesa infundada. Se faz necessário, portanto, que se explique na determinação final quais as implicações ao se constatar que não há **overcapacity** para o produto investigado tanto na análise de dano (aumento significativo de importações e efeitos sobre preços), assim como para a análise do nexo de causalidade.

Sobre a análise dos outros fatores, os exportadores chineses e a associação de produtores daqueles país alegaram que a autoridade investigadora, em sua nota técnica de fatos essenciais, continuou atribuindo o impacto de outros fatores às importações investigadas.

Quanto ao impacto da redução do Imposto de Importação realizada, as manifestantes alegaram que o exercício feito teria concluído que o impacto da modificação da alíquota da NCM teria ocorrido de P1 para P2, não impactando P2 para P3, e teria ocorrido incremento na participação do referido tributo no preço CIF interno. No entanto, alegou-se que os dados da nota técnica não mostrariam isso, pelo contrário, mostrariam o impacto da redução da alíquota sobre o volume importado e que não haveria pagamento de Imposto de Importação na totalidade das importações.

A alíquota média de P1 de 10% mostraria claramente que as importações só foram realizadas após a redução do Imposto de Importação, o que demonstraria que redução foi determinante para ocorrência das importações com recolhimento integral do fim de 2013 até P3. Diante desse cenário, as manifestantes alegaram que seria razoável concluir que, caso não houvesse redução do tributo, não haveria importações com recolhimento integral.

Na inexistência das importações decorrentes da modificação da alíquota do Imposto de Importação, haveria possibilidade de incremento das vendas da indústria doméstica, de outros produtores ou das origens não investigadas, o que deve ser levado em consideração pela autoridade investigadora.

Constatado o impacto da redução da alíquota, as manifestantes alegaram que seria fundamental avaliar o impacto deste fator sobre o preço: Como depois da redução da alíquota do imposto de importação passaram a ocorrer importações com recolhimento integral que antes não existiam, em sua análise com relação aos preços, foi considerado apenas o preço CIF Internado das importações após a redução da alíquota ter ocorrido. Como não há uma comparação de preços antes e depois da redução da alíquota, essa comparação não permite identificar a natureza e extensão do impacto da redução do imposto de importação sobre os preços. Em casos anteriores foi realizado uma análise aprofundada do impacto de alterações na alíquota do imposto de importação sobre o desempenho dos produtores nacionais, como por exemplo, na investigação antidumping nas exportações de Filme de BOPP originárias da Argentina, Chile, China, Equador, Estados Unidos da América e Peru.

A análise feita no caso de filmes de BOPP seria diferente da análise da atual investigação, que apenas avaliou a participação do Imposto de Importação no preço CIF internado, sendo proposta a análise da alíquota de 25% e 10% nos preços internados. Tal análise demonstraria que tal redução poderia ter efetivamente impactado os preços da indústria doméstica, pois ausente a redução da alíquota o preço CIF internado seria significativamente superior, além do mais seria possível concluir que sem a modificação da alíquota, tais importações poderiam não ter ocorrido. Diante do exposto, as manifestantes reiteraram o pedido para análise do impacto de tal fator, garantindo que este não seja atribuído às importações investigadas.

Ainda quanto à causalidade, os produtores/ chineses e associação de produtores chineses, alegaram que a autoridade investigadora não teria realizado "segregação cumulativa de dano causado por outros fatores". Os dois exercícios realizados, referente à contração do mercado, não teriam atingido os objetivos propostos, ou seja, não teria isolado o impacto da retração do mercado por ter partido de pressupostos contraditórios, que necessariamente levariam a cenário de dano, ignorando a lei da oferta e da demanda.

Quanto ao primeiro cenário, as demandantes apontaram que a decisão de se manter em P3 a produção e volume de vendas de P2, com preço de P3, seria incorreta, pois o preço de P3 já seria resultado da contração de mercado, ou seja, os resultados e margens necessariamente iriam cair. Em um cenário mais verossímil, com preço de P3 mantido em um mercado de P2, haveria aumento do volume de vendas e **market share** da indústria doméstica. Para isto, se teria que [...] ter calculado a elasticidade de preços no mercado de aços laminados a quente no Brasil, a fim de estimar quanto teriam aumentado o volume de

vendas e o **market share** da indústria doméstica, o que obviamente teria impactos positivos na receita e nos resultados.

Além disso, o referido cenário não teria levado em consideração a concorrência intraindústria doméstica, o excesso de capacidade dos produtores nacionais; a diminuição do Imposto de Importação, o impacto da Aperam e a diminuição, proporcionalmente maior, das vendas às montadoras como um todo, sendo, portanto, um cenário que não segregaria o impacto de todos os outros fatores de dano.

Sobre o segundo cenário, no qual a autoridade investigadora manteve em P3 a margem operacional e o mercado brasileiro de P2, considerando o **market share** de P3, as manifestantes alegaram que modificações no tamanho de mercado afetam, primordialmente, os preços e volume de vendas, apenas, indiretamente, afetando a lucratividade. Logo, o cenário proposto seria problemático, pois ao manter o mercado e lucratividade de P2 pressupõe que o preço mudou. Tal variação de preço da indústria doméstica implicaria aumento das vendas e de **market share**, porém, ao manter as participações de P3 a autoridade investigadora manteve um cenário que necessariamente configura dano.

As partes interessadas alegaram que a autoridade investigadora teria analisado apenas um dos outros fatores conhecidos, argumentando ainda que o que deveria ter sido feito era a segregação cumulativa de todos os outros fatores, pois a análise de somente um implicaria a atribuição às importações investigadas o impacto dos demais, mencionados anteriormente.

Especificamente sobre a concorrência intraindústria, as manifestantes alegaram que a decisão seria incoerente, uma vez que o excesso de capacidade chinesa, não comprovado, teria impacto sobre os preços, porém o excesso de capacidade no mercado brasileiro não teria o mesmo impacto. Além disso, a autoridade investigadora concluiu que as importações investigadas que representam 7,3% do mercado brasileiro teria influência sobre o preço, porém sobre a Aperam, que representa 4,2%, e Gerda, que entrou com 800 mil toneladas de capacidade, representando 14,5% do mercado, nada teria sido dito.

Nesse sentido, as demandantes aduziram que diversas questões sobre os outros fatores continuariam sem resposta, o que demonstraria que a autoridade investigadora não teria cumprido com seu dever, mesmo após os fatos essenciais: [...] qual foi o impacto da entrada da Gerda no mercado sobre os preços praticados pela ID? Qual foi o impacto negativo causado pela redução da demanda no mercado automobilístico no desempenho da Indústria Doméstica (sendo que em tal segmento não há concorrência com as importações investigadas)? Quanto a competição entre os diversos produtores nacionais influenciou os preços praticados no mercado no período investigado? Quanto o aumento das vendas da Aperam afetou negativamente a Indústria Doméstica? Quanto a diminuição do imposto de importação impactou a indústria doméstica?

Quanto à Aperam, os produtores/exportadores chineses e a associação alegaram que a conclusão não indicaria ausência de dano, apenas demonstraria que ausência de dados para avaliar o impacto da Aperam sobre a indústria doméstica. Nesse sentido, foi apontado que não teria sido concedido às partes interessadas acesso à manifestação do outro produtor nacional do dia 18 de agosto de 2016, o que teria prejudicado ampla defesa. Além disso, os dados reportados pela Aperam em sua resposta ao ofício encaminhado em 2 de fevereiro de 2016 e os dados da nota técnica apresentariam diferenças quanto ao volume comercializado, não havendo qualquer explicação para esta diferença.

Outro ponto levantado pelas manifestantes, em suas manifestações finais, foi a ausência de análise de impacto da venda de produtos de qualidade inferior sobre os indicadores da indústria doméstica. As partes interessadas alegaram que a informação apresentada na nota técnica causaria espanto por só ter sido analisada nessa nota. Além disso, o impacto dessas vendas deveria ser considerado como outro fator, avaliando se as vendas fora das especificações impactaram a rentabilidade da indústria doméstica, sendo ainda, segundo as manifestantes, analisar como os produtos fora de especificação afetou a percepção da qualidade dos produtos por parte dos consumidores.

Outro ponto de cerceamento de defesa alegado pela Whirlpool S.A. seria a ausência de análise quanto ao acirramento da competição intraindústria doméstica, a parte interessada apontou que foram apresentados elementos demonstrando o incremento na oferta doméstica com a entrada da Gerda e o bom desempenho da CSN, apesar da crise econômica e a crescente participação da Aperam no mercado brasileiro. A concorrência entre os **players** da indústria doméstica seria fator fundamental para obrigatória análise de não atribuição, conforme disposto no art. 32, §2º do Regulamento Brasileiro, porém não teria sido tratada, com a justificativa de não haver previsão legal. A parte interessada destacou que apesar de já estar nos autos desde do início do procedimento, a autoridade investigadora não realizou análise intraindústria, por outro lado, de ofício, produziu cálculo inovador e inédito de subcotação ajustada.

Além disso, a autoridade investigadora não teria apresentado motivação plausível para utilização de três períodos, divergindo do histórico de todos seus casos e da base legal, que exigiria a existência de circunstâncias excepcionais para utilização de outro período que não 60 meses. A justificativa dada pela indústria doméstica, início da produção de laminados a quente pela Gerda em 2013, e aceita pela autoridade investigadora, não foi analisada, sendo simplesmente acatada. Tal pedido, segundo a manifestante, teria como objetivo tirar o foco dos efeitos ocasionadas pela entrada no mercado brasileiro de laminados a quente, que deixaria ainda mais evidente a ausência de nexo causal. Nesse sentido, a parte interessada apontou que solicitou diversas vezes que a entrada de novo **player** não configuraria motivo para análise em três períodos, em vez de prática habitual de cinco anos. A motivação da indústria doméstica para adotar período reduzido de análise dano seria o motivo preponderante, buscando a verdade real, insistir na análise de cinco períodos.

Em 10 de julho de 2017, as empresas chinesas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a associação de produtores China Iron and Steel Association também apresentaram argumentos no sentido de que a presente investigação estaria maquiada devido a diversos vícios existentes, destacando-se: omissão da autoridade investigadora em produzir provas apesar dos reiterados pedidos das partes; aplicação seletiva da verdade material; inovações na nota técnica em momento posterior a fase probatória em prejuízo a ampla defesa e contraditório.

Quanto à omissão a produção de provas, as partes interessadas alegaram que a autoridade investigadora falhou em buscar informações e não teria apresentado o motivo para não levantar os dados solicitados, fundamentais para análise da causalidade do caso, sendo destacado os pedidos feitos quanto à concorrência intraindústria e à venda do produto similar nacional para as montadoras.

e).3.3 Dos comentários a respeito da causalidade

Inicialmente, cabe relembrar, conforme já ressaltado no Parecer DECOM nº 53, de 14 de novembro de 2016, a jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da Organização Mundial do Comércio (OMC) acerca da análise de não atribuição insculpida no artigo 3.5 do Acordo Antidumping. **The non-attribution language in Article 3.5 of the Anti-Dumping Agreement applies solely in situations where dumped imports and other known factors are causing injury to the domestic industry at the same time. In order that investigating authorities, applying Article 3.5, are able to ensure that the injurious effects of the other known factors are not attributed to dumped imports, they must appropriately assess the injurious effects of those other factors. Logically, such an assessment must involve separating and distinguishing the injurious effects of the other factors from**

the injurious effects of the dumped imports. If the injurious effects of the dumped imports are not appropriately separated and distinguished from the injurious effects of the other factors, the authorities will be unable to conclude that the injury they ascribe to dumped imports is actually caused by those imports, rather than by the other factors. Thus, in the absence of such separation and distinction of the different injurious effects, the investigating authorities would have no rational basis to conclude that the dumped imports are indeed causing the injury which, under the Anti-Dumping Agreement, justifies the imposition of anti-dumping duties. () The Appellate Body did not find that "an examination of collective effects is necessarily required by the non-attribution language of the Anti-Dumping Agreement. In particular, we are of the view that Article 3.5 does not compel, in every case, an assessment of the collective effects of other causal factors, because such an assessment is not always necessary to conclude that injuries ascribed to dumped imports are actually caused by those imports and not by other factors.

Assim, pode-se notar que, pelas decisões assentes no OSC que, havendo outros fatores diversos das importações a preço de dumping, existiria a necessidade de a autoridade investigadora separar e distinguir os efeitos desses outros fatores daqueles decorrentes das importações a preço de dumping. Dessa forma, as análises realizadas ao longo do item 7 deste anexo já seriam bastantes para segregar e distinguir os efeitos dos outros fatores conhecidos, bem como fundamentar as conclusões do presente processo. Por meio dessa análise, concluiu-se que, apesar de ter havido efeito de outros fatores sobre os indicadores da indústria doméstica, as importações investigadas tiveram seus próprios efeitos danosos, independente desses outros fatores.

Tal como já disposto no parecer de determinação preliminar, a jurisprudência da OMC já reconheceu que a autoridade investigadora não está obrigada a quantificar o dano causado por outros fatores para fins de separar e distinguir os seus efeitos daqueles decorrentes das importações investigadas. A única obrigação imposta pela legislação antidumping é que se forneça uma explicação satisfatória a respeito da natureza e amplitude dos efeitos prejudiciais dos demais fatores causadores de dano, distinguindo-os dos efeitos danosos decorrentes das importações investigadas. Não haveria, nesse sentido, nenhuma exigência no Acordo Antidumping apontando para a necessidade de utilização de modelo econômico para verificar os reais efeitos causados pelos outros fatores de dano conhecidos. Portanto, a análise razoável e objetiva dos fatores de não atribuição está exposta ao longo do item 7.2 deste anexo.

No que diz respeito às manifestações sobre a competição entre os produtores que integram a indústria doméstica e sobre a entrada da Gerda, reitera-se que a análise realizada levou em consideração da indústria doméstica como **um todo**, não sendo cabível aprofundar a análise intraindústria na presente investigação, uma vez que a Gerda foi incorporada à indústria doméstica no caso em tela.

Sobre a alegação de que análise intraindústria seria necessária e que inclusive já teria sido objeto de discussão no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, no caso US - Steel Safeguards, cumpre sublinhar que as peculiaridades da investigação objeto do Órgão de Apelação não se aplicam a esta investigação. Primeiramente, o conceito de indústria doméstica para fins do Acordo de Salvaguardas é diferente da definição de indústria doméstica do Acordo Antidumping, incluindo, além dos produtores de produtos similares, aqueles produtores de produtos diretamente concorrentes. Em segundo lugar, na presente investigação não se adotou seleção de produtores para se avaliar o dano à indústria doméstica e nem a investigação se deu sobre uma base tão abrangente de produtos, como ocorreu no caso dos EUA objeto da referida disputa, em que havia 4 grupos de produtos divididos em 33 classes e um total de 27 indústrias domésticas. Nesse sentido, ressalta-se ainda que, mesmo quando são adotadas análises setoriais ou parciais da indústria doméstica, o Acordo exige que seja feita uma avaliação "as a whole", conforme relatório do painel **United States - Hot Rolled Steel**: §7.189. **We consider that the definition of the domestic industry of Article 4.1 of the AD Agreement provides a clear answer to the first question. The domestic industry consists of the domestic producers as a whole of the like products, or of those producers whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production of those products. The terms "domestic industry" and domestic producers are also used interchangeably in Articles 3.1 and 3.4 of the Agreement. Article 3.1 of the AD Agreement provides that a determination of injury has to involve inter alia an objective examination of the "impact of these imports on domestic producers of such like products". Article 3.4 of the AD Agreement expands on this obligation and provides that the "examination of the impact of the dumped imports on the domestic industry concerned" shall include an evaluation of all relevant economic factors having a bearing on the state of the industry. Article 3.5 of the AD Agreement requires that a causal relationship be demonstrated "between the dumped imports and the injury to the domestic industry". We conclude that the requirement to make a determination of injury to the domestic industry read in light of the definition of the domestic industry of Article 4.1 of the AD Agreement, implies that the injury must be analysed with regard to domestic producers as a whole of the like product or to those whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production of those products. § 7.190. "In our view, the AD Agreement thus clearly requires an investigating authority to make a final determination as to "injury" as defined in the Agreement to the industry as a whole. However, the Agreement does not preclude a particular method of analysis. Specific circumstances might well call for specific attention to be given to various aspects of the industry's performance or to specific segments of the industry, as long as the end result of this analysis is consistent with the Agreement's requirement to examine and evaluate all relevant factors having a bearing on the state of the industry and demonstrate a causal relationship between the dumped imports and the injury to the domestic industry."**

Observa-se que a exigência multilateral é de que a determinação leve em consideração a indústria doméstica como um todo, objetivando que a análise de dano seja imparcial, vide o relatório do Órgão de Apelação do mesmo caso: §204. "(...) Article 3.1 of the Antidumping Agreement requires that such a sectorial examination be conducted in an "objective" manner. In our view, this requirement means that, where investigating authorities undertake an examination of one part of a domestic industry, they should, in principle, examine, in like manner, all of the other parts that make up the industry, as well as examine the industry as a whole. Or, in the alternative, the investigating authorities should provide a satisfactory explanation as to why it is not necessary to examine directly or specifically the other parts of the domestic industry. Different parts of an industry may exhibit quite different economic performance during any given period. Some parts may be performing well, while others are performing poorly. To examine only the poorly performing parts of an industry, even if coupled with an examination of the whole industry, may give a misleading impression of the data relating to the industry as a whole, and may overlook positive developments in other parts of the industry. Such an examination may result in highlighting the negative data in the poorly performing part, without drawing attention to the positive data in other parts of the industry. We note that the reverse may also be true to examine only the parts of an industry which are performing well may lead to overlooking the significance of deteriorating performance in other parts of the industry".

Ou ainda no caso **European Communities -Fasteners**:§414. **"Moreover, Article 3.1 requires that a determination of injury "involve an objective examination" of, inter alia, the impact of the dumped imports on domestic producers. The Appellate Body has found that an "objective examination" in accordance with Article 3.1 "requires that the domestic industry, and the effects of dumped imports be investigated in an unbiased manner, without favouring the interests of any interested party, or group of interested parties, in the investigation". In other words, to ensure the accuracy of an injury determination, an investigating authority must not act so as to give rise to a material risk of distortion in defining the domestic industry, for example, by excluding a whole**

category of producers of the like product. The risk of introducing distortion will not arise when no producers are excluded and the domestic industry is defined as "the domestic producers as a whole". **Where a domestic industry is defined as those producers whose collective output constitutes a major proportion of the total domestic production, it follows that the higher the proportion, the more producers will be included, and the less likely the injury determination conducted on this basis would be distorted.** Therefore, the above interpretation is also consistent with the requirement under Article 3.1 that an injury determination be based on an objective examination of the impact of the dumped imports on domestic producers.

Necessário destacar, ainda, que o Órgão de Apelação no caso do Japão vs. Estados Unidos da América deixou claro que a análise "as a whole" é aplicável tanto para análise de dano como do impacto das importações e da causalidade. §. 190. "Article 4.1 of the Antidumping Agreement defines the term "domestic industry" as the "domestic producers as a whole of the like products" or "[domestic producers] whose collective output of the products constitutes a major proportion of the total domestic production". It follows that an injury determination, under the Antidumping Agreement, is a determination that the domestic producers "as a whole" or a "major proportion" of them, are "injured". This is borne out by the provisions of Articles 3.1, 3.4, 3.5, 3.6, and 3.7 of the Agreement, which impose certain requirements with respect to the investigation and examination leading to an injury determination. Investigating authorities are directed to investigate and examine imports in relation to the "domestic industry", the "domestic market for like products" and "domestic producers of [like] products". The investigation and examination must focus on the totality of the "domestic industry" and not simply on one part, sector or segment of the domestic industry.

A jurisprudência também deixa claro que a análise a ser feita é dos produtos importados em face da indústria doméstica como um todo, conforme relatório do Painel no caso México High-Fructose: §. 7.160. "SECOFI's approach amounts to determining threat of injury to a sector of the domestic industry, that producing sugar for the industrial market, rather than on the basis of the domestic industry as a whole, despite the fact that the sugar sold in one market is indistinguishable from that sold in the other (except by the identity of the purchaser) and all sugar producers apparently sold sugar in both markets. SECOFI's reasoning for undertaking this approach was basically that sugar production destined for household consumption cannot be hurt by dumped imports of HFCS. In SECOFI's view, injury or threat of injury should be determined only for that segment of domestic production which directly competes with subject imports. As noted above, while an analysis of the particular sector in which the competition between the domestic industry and dumped imports is most direct is certainly allowed under the AD Agreement, such an analysis does not excuse the investigating authority from making the determination required by that Agreement - whether dumped imports injure or threaten injury to the domestic industry as a whole. By limiting its analysis to the portion of the domestic industry's production sold in the industrial market, SECOFI ignored possible effects of imports on the portion of the domestic industry's production sold in the household sector, and ignored the effect of the household sector on the condition of the domestic producers of sugar. Thus, SECOFI failed to make a determination of threat of material injury to the domestic industry as a whole consistently with the requirements of the AD Agreement.

Portanto, com base nessa extensa jurisprudência, observa-se que a análise segregada dos componentes da indústria doméstica poderia levar à conclusão de dano para parte da indústria doméstica em decorrência das importações, o que seria clara violação ao Regulamento Brasileiro e às normas multilaterais, que apontam que a conclusão pela existência de dano deve levar em consideração a indústria doméstica como um todo.

Ademais, quanto às alegações da WEG de que teriam sido aplicadas diferentes interpretações sobre o princípio da legalidade, esclarece-se que foram seguidas estritamente as disposições do ordenamento aplicável às investigações de defesa comercial, conforme já amplamente abordado neste anexo no que tange à realização de verificações in loco. O fato de não ter sido acatada a solicitação para aprofundamento da análise intraindústria doméstica decorre da lógica estabelecida no arcabouço normativo da defesa comercial, extraído da jurisprudência supracitada, e não serve de fundamento à acusação de tratamento não isonômico às partes interessadas por parte da autoridade investigadora, cuja atuação é isenta, objetiva e imparcial.

Sempre que a indústria doméstica for composta por mais de um produtor nacional, haverá, a princípio, concorrência entre eles, salvo se houver alguma forma de especialização ou focalização dos negócios dessas empresas. Dessa forma, é normal que o comportamento de um produtor influencie os outros e que os preços tendam a um equilíbrio. Eventualmente, diferentes produtores terão estratégias de mercado diferentes, sendo que determinados produtores podem buscar ampliar o volume vendido e ganhar participação no mercado enquanto admitem uma lucratividade menor, enquanto outros podem preferir ajustar seu volume vendido em função da manutenção de certa lucratividade mínima. De todo modo, ao se considerar os produtores nacionais congregados como uma única indústria doméstica, supõe-se que o equilíbrio alcançado permite uma comparação entre os volumes vendidos e produzidos, os preços médios de venda e os demais indicadores desse conjunto com relação à concorrência de exportadores estrangeiros que vendem a preços de dumping.

Ao se definir indústria doméstica nos termos do Artigo 4 do ADA, a análise dos efeitos das importações investigadas sobre a indústria doméstica deve incluir a avaliação de todos os fatores e indicadores sobre o estado dessa indústria, como preceituado pelo art. 3.4 do mesmo acordo. A unidade de análise, portanto, é a indústria doméstica como o todo, e não os seus componentes individualmente. Nesse sentido, as variações dos indicadores individuais dos produtores nacionais que compõem a indústria doméstica equilibram-se ao se analisar os dados agregados, incluindo os volumes e preços.

No caso em questão, apesar de ter havido a entrada da Gerdau no último trimestre de P1, verificou-se que a indústria doméstica não apresentou deterioração dos indicadores financeiros no período imediatamente posterior, quando apresentou os melhores resultados do período. Ademais, verificou-se também que a entrada desse produtor tampouco alterou substancialmente a capacidade de produção efetiva da indústria doméstica. De todo modo, não se descarta que esse novo produtor tenha influenciado o equilíbrio do mercado brasileiro de laminados a quente. No entanto, esse fator não elimina o efeito dos produtos a preços de dumping sobre o conjunto da indústria doméstica, uma vez que essas importações foram realizadas a preços subcotados em relação ao preço dessa indústria doméstica como um todo e apresentaram volumes crescentes, tanto em termos absolutos como em relação ao mercado brasileiro, a despeito dos efeitos da contração do mercado indicados anteriormente.

Ao pretender que a autoridade investigadora analise a concorrência interna da indústria doméstica, observando a evolução dos indicadores de cada um de seus componentes individualmente, as partes interessadas que se manifestaram com relação a este tópico parecem querer não apenas desviar da lógica estabelecida na normativa multilateral e na jurisprudência, a qual prevê a análise dos efeitos dos produtos a preços de dumping sobre a indústria doméstica como um todo, como também parecem querer que a autoridade investigadora desconside os efeitos das importações a preços de dumping, que estão a preços subcotados, ganhando participação no mercado e deprimindo os preços da indústria doméstica.

Obviamente, se somente a concorrência entre os produtores domésticos explicasse a queda dos indicadores da indústria doméstica, não se esperaria que os produtos importados se encontrassem a preços mais baixos que a média da indústria doméstica e apresentassem volumes de importação crescentes. No caso, a normativa multilateral que serve de parâmetro para condução das análises apresentadas neste anexo versa sobre prática de dumping, bem como seus efeitos sobre a indústria doméstica do país importador.

Considerando todo o exposto, sobre o cerceamento de defesa em decorrência da ausência de análise da concorrência intradoméstica, cumpre destacar que não é possível alegar violação do direito de defesa, uma vez que a proposição feita pelas manifestantes não encontra embasamento dentro do Regulamento Brasileiro. Especificamente sobre a Aperam, o único outro produtor nacional que não foi incluído na indústria doméstica do caso, enfatiza-se que foi realizada análise do desempenho desse produtor na análise de não atribuição, não sendo possível atribuir o dano à indústria doméstica a tal fator.

Relativamente aos argumentos apresentados pelo governo russo apontando a desvalorização do rublo, a crise da indústria siderúrgica global e a queda de preços de matéria-prima, além das petições que apresentaram, em 26 de abril de 2017, o excesso de capacidade da China como outro fator, cabe dizer que o Regulamento Brasileiro exige que seja feito análise de outros fatores, além das importações investigadas, sobre a indústria doméstica. Os elementos levantados pelo governo e pela peticionária são fenômenos que afetam o preço do produto investigado, estando, portanto, intrínsecos na análise do dumping. Reitera-se ainda que, conforme posicionamento apresentado no item 1.3.2 deste anexo, a normativa internacional caracteriza de maneira objetiva a prática de dumping: discriminação de preços entre mercados distintos, sendo irrelevante qualquer elemento de subjetividade relativa à autoria ou vontade dos exportadores em praticar o dumping ou causar o dano.

Quanto à utilização do período de 36 meses, reitera-se que tal período está de acordo com o Regulamento Brasileiro e o posicionamento de que a entrada da Gerdau no mercado de laminados a quente é circunstância excepcional, dadas as características do produto e do processo produtivo, a estrutura desse mercado e os investimentos necessários para entrada nesse mercado. Nesse sentido, foi acatada a justificativa apresentada pelas peticionárias para adoção de um período de investigação mais curto, em pleno acordo com a legislação aplicável.

No tocante às alegações levantadas pelos produtores/exportadores chineses de que não se teriam analisados outros fatores em sua determinação preliminar, especificamente contração do consumo cativo, reitera-se que, preliminarmente, apurou-se que a metodologia de custeio da indústria doméstica não refletiria a redução do consumo cativo. Apesar disso, diante das recorrentes solicitações das partes interessadas, realizou-se análise do impacto da contração do consumo cativo, em conjunto com a redução do mercado brasileiro, no item 7.2.3 deste parecer, concluindo-se que o dano à indústria doméstica não poderia ser atribuído exclusivamente a tais fatores. Ressalta-se ainda que não foram apresentadas evidências que demonstrassem o impacto do consumo cativo sobre outros indicadores além de produção, grau de utilização da capacidade instalada, custos de produção e lucratividade bruta (por meio da diluição de custos fixos).

Sobre a referência de que não teria sido realizada análise do impacto do excesso de oferta no mercado brasileiro sobre a indústria doméstica, cabe ressaltar que de P1 a P3, o crescimento da capacidade instalada efetiva brasileira foi de 1,3%, não cabendo alegação de forte incremento devido a entrada de novo player. Além disso, verifica-se que o grau de ocupação apresentou contração em decorrência da queda da produção, porém, ao se analisar a contração do mercado, conforme apontado no item 7.2.3 deste anexo, verifica-se que essa perda de produção não explicaria completamente o dano à indústria doméstica.

Ainda quanto a capacidade produtiva, salienta-se que, como claramente apresentado nas tabelas da determinação preliminar e da nota técnica, a análise levou em consideração a capacidade instalada efetiva, que tem como base a [CONF]A análise leva em consideração o dado efetivo por ser este o retrato do máximo de produção da indústria doméstica no período, uma vez que considera a capacidade do equipamento, conforme fabricante, e as condições individuais de cada uma das empresas componentes da indústria doméstica. A análise tendo como base a capacidade nominal poderia ignorar os fatores de parada de produção inerentes a qualquer atividade produtiva, como paradas para manutenção.

Quanto aos questionamentos sobre escolha do terceiro país e concessão de tratamento de economia de mercado à China, remete-se ao exposto ao longo do item 1.7 deste anexo.

No que diz respeito a alegações das empresas Amazon Aço, Ferronorte e IPM de que não haveria, preliminarmente, qualquer fundamentação que justificasse a existência de dumping, cabe informar que tanto a determinação preliminar, quanto a nota técnica claramente indicaram a existência de dumping. Quanto ao **inverso antidumping** alegado pelas empresas Amazon Aço, Ferronorte e IPM, mais uma vez cumpre esclarecer que a análise desta investigação busca verificar o dano ocorrido na comercialização do produto similar no mercado brasileiro pela prática de dumping de produtores estrangeiros. A despeito da irrelevância da questão para os fins da análise deste caso, destaca-se ainda que a simples comparação de preço de exportação no AlIceWeb com o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno não leva em consideração somente o produto envolvido na investigação, mas todos os produtos classificados em determinada NCM.

Além disso, a alegação de que a concentração do setor siderúrgico no Brasil explicaria o dano à indústria doméstica não foi acompanhada de elemento de prova que demonstrasse o impacto da concentração do setor nos indicadores da indústria doméstica.

No tocante ao suposto recebimento de empréstimos subsidiados que o setor receberia do BNDES, cabe ressaltar que não há elementos nos autos que indiquem que os empréstimos de tal agente financeiro sejam a causa do dano à indústria doméstica, dessa forma, não cabe a esta autoridade analisar tal fator.

Sobre as alegações de que as importações seriam irrisórias, incapazes de causar dano à indústria doméstica, repisa-se o exposto na nota técnica. As informações apresentadas nos autos do processo demonstram que o nível das importações, com crescente participação mesmo diante de contração do mercado brasileiro, foi capaz de causar dano à indústria doméstica. Ainda nesse sentido, esclarece que a definição de volume insignificante, conforme o § 2 do art. 31 do Regulamento Brasileiro, é de três por cento do volume de importações totais, patamar claramente superado pelas importações investigadas. Além disso, com os exercícios realizados para afastar o impacto da contração do mercado, que abrangeu de maneira indireta o consumo cativo, verificou-se que, ainda assim, a indústria doméstica apresentava cenário de deterioração, causado pelas importações investigadas.

Em relação ao ato de concentração analisado pelo CADE, ressalte-se que aquele processo tem natureza diversa da investigação de defesa comercial, sendo o objetivo e os instrumentos de análise, e no caso ainda o período de análise, distintos do processo de defesa comercial. Nesse sentido, as conclusões externadas pela autoridade antitruste não baseiam as conclusões ou vinculam a autoridade investigadora de defesa comercial em suas recomendações. As informações relevantes para fundamentar a decisão são aquelas constantes dos autos do presente processo administrativo, que se referem ao período de investigação estabelecido.

Quanto à condenação no CADE por cartel, destaca-se que tal decisão tratou de laminados planos, mais amplo que o escopo deste procedimento, e teve sua decisão em 1999, dezesseis anos antes do período da presente investigação. Ainda nesse sentido, a alegação de que as empresas brasileiras do setor teriam "acordo de cavalheiros" não foi acompanhada por nenhum elemento de prova que demonstrasse que eventual "acordo" contribuiria para deterioração dos indicadores da indústria doméstica ou afetaria a análise realizada sob a égide da legislação de defesa comercial. Ressalte-se que questões relacionadas aos processos concorrenciais não são o objeto deste processo de investigação de defesa comercial, e que o órgão responsável pela defesa da concorrência é o CADE.

Sobre a menção à Resolução CAMEX nº 36, de 13 de dezembro de 2014, que suspendeu a aplicação do direito antidumping aplicado às importações de ferro cromo alto-carbono, insumo para fabricação de aços especiais, cabe salientar que a suspensão considerou o interesse do País "em preservar a estabilidade de preços no setor siderúrgico", não sendo possível concluir que a suspensão se deu em razão da concentração do setor.

Quanto à necessidade de relação entre as tendências de preços, destaca-se que a análise de efeito sobre preço demonstrou a relação entre o preço do produto investigado e do produto similar, não sendo possível alegar que não há influência. Nesse sentido, relembra-se que empresas consumidoras do produto investigado expressamente reconheceram o efeito do preço do produto importado sobre o preço da indústria doméstica. Novamente, cabe reiterar que a menção a processo anterior não permite concluir necessariamente que esta investigação deva ser encerrada sem aplicação, uma vez que a conclusão de uma investigação leva em consideração diversos fatores próprios de cada caso. Destaca-se, ainda, que a subotação é apenas um dos diversos elementos que deve ser considerado na análise de dano.

Sobre a manifestação da Whirlpool S.A., que alegou inconsistência entre os números índices referentes às margens de lucro apresentadas ao longo da análise de contração de mercado, na parte de causalidade, e os números apresentados na análise de dano, cabe esclarecer que as divergências apontadas pela empresa devem-se a arredondamentos dos respectivos números, uma vez que o referido número índice foi apurado utilizando-se apenas uma casa decimal, enquanto na análise de dano utilizaram-se duas. Contudo, a fim de harmonizar as duas análises, tais números foram retificados para fins de elaboração deste anexo. Além disso, os sinais indicativos foram alterados de forma a retratar lucro ou perda. As referidas alterações em nada modificaram as conclusões alcançadas.

Quanto à contração do mercado e ao consumo cativo, as análises realizadas demonstraram a existência de dano mesmo depois de afastados tais fatores. Sobre o primeiro exercício referente à contração do mercado, em que as partes interessadas alegaram que a decisão de utilizar o preço de P3, um preço de crise, e os dados de P2, período de crise, teria tornado o exercício inválido, cumpre enfatizar que, conforme apontado pelas representantes das partes, a racionalidade econômica aponta que um aumento no preço de um produto implica redução no volume de venda, a depender de sua elasticidade. Dessa forma, o exercício adotado parte dessa premissa, anulando qualquer efeito sobre preço, porém atribuindo integralmente o efeito sobre volume. Logo, ao se utilizar o volume de P2, período em que a indústria doméstica apresentou bons resultados financeiros apesar da crise, buscou-se neutralizar o impacto da contração do mercado sobre a quantidade vendida, ao utilizar a quantidade vendida destinada ao mercado interno de P2. Inclusive, conforme já exposto anteriormente neste anexo, convém destacar que em P2, apesar da contração do mercado verificada em relação ao período P1, a indústria doméstica foi capaz de aumentar seus preços, seguindo uma estratégia de recuperação da lucratividade, o que não corrobora a tese apresentada por determinadas partes interessadas de que por si só a contração do mercado levaria à redução dos preços.

No que tange ao efeito sobre o preço, no segundo cenário, buscou-se neutralizar a depressão de preços verificada em P3, por meio da utilização da margem de lucro de P2. Nesse sentido, qualquer que tenha sido a razão que tenha levado à tal depressão de preços (importações investigadas, concorrência doméstica, entrada de novo player, excesso de oferta, excesso de capacidade instalada etc.), ao se manter a lucratividade verificada em P2, período em que os indicadores financeiros da indústria doméstica apresentaram os melhores resultados, verifica-se qual o impacto relativo à perda de participação no mercado pela indústria doméstica em seus resultados, o que indica que haveria ainda assim dano significativo.

Apesar dessa crítica, ainda que se considere um cenário com ajuste no volume de venda e de preços, como foi o segundo exercício, ficou caracterizado o dano à indústria doméstica, ou seja, a contração do mercado não foi o fator exclusivo causador de dano. Destaca-se que a parte interessada aparentemente concordou com a metodologia do segundo exercício, pois concluiu que o resultado do ajuste teria apontado para um "bom ano" da indústria doméstica. Entretanto, os dados indicaram a deterioração dos indicadores da indústria doméstica em decorrência das importações investigadas, mesmo ao se excluir o efeito da contração do mercado.

Sobre a alegação dos exportadores chineses, que consideraram "problemático" o segundo cenário apresentado no âmbito da análise da contração de mercado - com base na concepção de que modificações no tamanho de mercado afetariam, primordialmente, os preços e volume de vendas, e apenas, indiretamente, afetariam a lucratividade -, considera-se que a metodologia descrita na nota técnica contendo os fatos essenciais e reiterada neste anexo é mais adequada. Por meio da manutenção da lucratividade de P2, é possível elevar os preços da indústria doméstica a um patamar considerado de não dano e ao mesmo tempo preservar as diferentes composições das cestas de produtos vendidos em cada período de investigação, com seus respectivos CPVs e preços. Caso se tivesse adotado tão somente o preço de P2 para fins de apurar a receita de P3, estar-se-ia supondo que o perfil dos produtos vendidos em P3 seria exatamente igual ao perfil dos produtos vendidos em P2, o que geraria uma distorção. Além disso, ressalta-se o caráter conservador da premissa utilizada no segundo cenário de manter a participação de cada concorrente no mercado de acordo com o percentual efetivamente verificado em P3, uma vez que, ao se elevar o preço da indústria doméstica, em um cenário de importações crescentes e realizadas a preços de dumping e subcotadas (ao se levar em consideração a defasagem temporal), a tendência seria que a indústria doméstica perdesse participação nesse mercado para os produtos investigados.

Acerca da alegação de que os exercícios propostos não permitiram alcançar os objetivos propostos e seriam contraditórios, faz-se remissão ao item 7.2.3 deste anexo, em que foi explicada a complementariedade da abordagem proposta para, de forma simplificada, analisar os efeitos da contração de mercado sobre a indústria doméstica.

Especificamente sobre o argumento de que as análises desenvolvidas estariam dissociadas de outros elementos de crise, merece ser destacado que tal assertiva não está correta. Indiretamente, os exercícios propostos trataram da queda do consumo cativo (ao aumentar a produção) e do possível efeito da contração do mercado sobre os preços vigentes (ao manter a lucratividade). Cabe ressaltar, como apontado anteriormente, que as regras multilaterais e pátria exigem "separação e distinção" dos outros fatores possivelmente causadores de dano, tendo sido tais requisitos legais fielmente cumpridos pela autoridade investigadora.

Por tanto, não são reconhecidas as alegações de que houve falha em isolar os outros fatores. Os representantes da Whirlpool S.A. e das empresas chinesas parecem querer ignorar todos os exercícios feitos, apesar de claramente expressos na divulgação dos fatos essenciais, uma vez que os resultados alcançados por meio desses exercícios não foram aqueles esperados por estas partes interessadas.

Quanto ao dano, conforme arguido pelas empresas chinesas e pela associação de produtores do mesmo país, tanto na determinação preliminar quanto após a divulgação dos fatos essenciais sob julgamento, supostamente causado pela modificação da alíquota do Imposto de Importação de algumas NCMs, cabe destacar que tal argumento parece ser conflitante com os das demais partes interessadas, pois, tendo sido alegado que o volume total das importações investigadas seria irrisório, por conseguinte, não passíveis de causar dano à indústria doméstica, como poderiam as importações impactadas pela modificação de alíquota, em volume muito inferior, ser a causa do dano à indústria doméstica?

Isso não obstante, procedeu-se à análise minuciosa sobre volume e perfil dessas importações e concluiu-se que a elas não poderia ser atribuído o dano sofrido pela indústria doméstica.

Quanto à menção ao caso envolvendo filmes de BOPP, ressalta-se que os fatos observados na citada investigação eram distintos dos atualmente evidenciados. Lá efetivamente houve liberalização comercial, ou seja, as alíquotas foram progressivamente reduzidas, de maneira permanente, em decorrência de acordos comerciais firmados pelo Brasil. Na presente investigação, o que ocorreu foi um incremento circunstancial, com prazo definido, sendo o retorno da alíquota do II ao patamar anterior absolutamente previsível para todos os agentes do mercado. Isto é, todas as decisões comerciais desses agentes já puderam considerar essa informação.

Ademais, como já indicado no item 7.2.2 deste anexo, a análise da evolução dos preços CIF internados dos produtos efetivamente atingidos pela referida alteração tarifária não permite concluir que tal alteração tarifária tenha de fato sido a principal responsável pelo aumento das importações totais investigadas ao longo do período de investigação, mesmo porque as importações não investigadas, que também estiveram sujeitas às mesmas alíquotas de II ao longo período, apresentaram redução de seu volume de P1 para P2 e mantiveram-se estáveis de P2 para P3, e eventual ganho de competitividade das importações decorrente do retorno da alíquota ao patamar normal teria efeito no período imediatamente posterior (P2).

Quanto às considerações sobre atribuição de dano em decorrência de excesso de capacidade produtiva na China, sustenta-se que as conclusões apresentadas neste anexo levaram em consideração os indicadores da indústria doméstica, a prática de dumping e o novo causal. Destaca-se, ainda, que por mais que não tenha sido determinante para conclusão da presente investigação, o excesso de capacidade da China é problema notório, reconhecido em diversos fóruns multilaterais, como a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que inclusive possui comitê próprio para discussão dos problemas e de possíveis soluções para o setor.

Quanto ao papel da Aperam, ressalta-se que, em nenhum momento, as vendas de tal empresa foram tratadas. A suposta insignificância dessas vendas decorreu de informação submetida pelo Instituto Aço Brasil, para fins de teste de **standing** da petição. Por ocasião da determinação preliminar, inclusive, foi indicado que seriam necessários dados adicionais para analisar este possível outro fator, tendo a autoridade investigadora atuado de forma diligente, buscando reunir as informações relevantes, que tornassem possível a presente análise.

Consoante o anteriormente exposto, não foi possível concluir que o dano causado à indústria doméstica tenha decorrido da atuação desse **player**, os preços da Aperam acompanharam a evolução dos preços da indústria doméstica, que, em resposta à crescente participação do produto investigado no mercado brasileiro, reduziu seu preço de P2 para P3. A Aperam não possui como foco de suas operações a venda o produto similar, cuja produção é equivalente a 1% da produção da indústria doméstica ao longo do período de investigação de dano. Nesse sentido, conclui-se que o outro produtor nacional não possui, portanto, relevante capacidade de influenciar o preço do mercado brasileiro.

Quanto ao suposto prejuízo decorrente da falta de dados detalhados da Aperam, destaca-se que o exame levado a cabo considerou as informações constantes nos autos do processo, as quais foram consideradas suficientes para as conclusões alcançadas.

Sobre o aumento do volume exportado e o efeito do esforço exportador sobre os indicadores da indústria doméstica, esclarece-se que, a princípio, as demonstrações de resultado das vendas no mercado interno do produto similar pela indústria doméstica não refletem a lucratividade e o volume das exportações realizadas pela indústria doméstica. O custo do produto vendido no mercado interno e nas exportações, contabilmente, já se encontra segregado, portanto, a lucratividade bruta das operações de exportação não afetaria os resultados encontrados na DRE de vendas no mercado interno. Ademais, concluiu-se não ter havido priorização do mercado externo em detrimento do mercado interno, tendo em conta a existência de relevante capacidade ociosa ao longo do período investigado. Por fim, constatou-se que o desempenho exportador da indústria doméstica na realidade atenuou o dano sofrido pela indústria doméstica ao longo do período de análise, uma vez que houve elevação do volume exportado e consequente efeito sobre o volume produzido e sobre a diluição dos custos fixos, em especial ao se considerar o efeito da retração do mercado interno e da redução dos preços domésticos do produto similar.

Quanto à alegação de que o dano à indústria doméstica poderia ser decorrente de queda acentuada na aquisição do produto similar nacional pelo setor automotivo e sobre a requisição de dados de importação para verificar se montadoras adquiriram o produto investigado, as evidências contidas no processo apontaram existir uma miríade de aplicações para os aços em questão e, como exposto anteriormente, não se observou concentração das vendas da indústria doméstica para montadoras.

Por outro lado, determinadas partes interessadas também indicaram que as importações não teriam sido destinadas a montadoras, logo, não teriam sido afetadas pela contração do consumo destes clientes. Quanto a esse aspecto, entende-se que o setor automotivo, como de conhecimento geral, abrange diversas empresas, não somente montadoras. Ao analisar as respostas ao questionário enviado aos importadores, observou-se a existência de empresas que importaram o produto investigado para uso na produção de peças e componentes para a indústria automotiva. Além disso, por meio de consulta aos sites eletrônicos de outros importadores, constatou-se haver produção destinada ao setor automotivo. Logo, a alegação de que a contração do mercado de automóveis seria a causa do dano, por afetar de maneira acentuada somente a indústria doméstica não resiste às evidências contidas nos autos do processo. Por fim, e não menos importante, reitera-se que os exercícios realizados no item 7.2 neutralizaram as perdas de vendas da indústria doméstica em decorrência da contração de demanda qualquer que fosse a razão para essa retração, persistindo ainda assim o cenário de dano.

Em relação à alegação de que as vendas de produto de qualidade inferior poderiam impactar os resultados da indústria doméstica, cumpre ressaltar que os dados de dano incorporam a totalidade da venda do produto similar nacional. Somente para fins de justa comparação, não se levou em consideração aqueles produtos que não possuem norma específica associada na indústria doméstica, tidos como produtos de qualidade inferior, tendo em conta que as exportações enviadas ao Brasil necessariamente atendem aos requisitos dos clientes importadores, não podendo ser consideradas como de segunda qualidade. A classificação em primeira ou segunda qualidade se refere a produtos que atendem ou não a normas técnicas, não se tratando de defeitos graves de fabricação ou má desempenho produtivo da indústria doméstica. Pelo verificado na indústria doméstica, quando o produto não atende a determinada norma técnica aplicável para algum uso específico, este ainda assim pode ser vendido como de segunda qualidade, sendo que esse fator não pode ser considerado como causador de dano à indústria doméstica, por se tratar da realidade do setor. Nesse sentido, não é cabível como outro fator o argumento apresentado pelas empresas chinesas.

Sobre a alegação de que se teria falhado em buscar a verdade material ao não solicitar as informações requeridas pelas empresas chinesas, especificamente sobre a concorrência intraindústria e impacto das vendas às montadoras, é refutado tal argumento. Como apontado ao longo deste anexo, a análise de dano deve considerar a indústria doméstica como um todo. Verificou-se que as importações investigadas causaram dano à indústria doméstica como um todo, não sendo cabível fragmentar a indústria doméstica para alcançar suas conclusões. Deve-se ter em conta que eventual pedido de informações deve ocorrer quando necessárias às determinações do respectivo caso, o que não aconteceu no caso da concorrência intraindústria, uma vez que o dano é atribuível às importações investigadas. Quanto ao setor automotivo, cabe enfatizar novamente as informações apresentadas na divulgação dos fatos essenciais de que os dados apresentados pela indústria doméstica permitem concluir que a relevância desse setor não é tão grande, em laminados a quente, quanto a parte interessada crê. Dessa forma, as informações disponíveis para análise, constantes dos autos do processo, já apontavam que o dano não podia ser atribuído a tal fator, não tendo sido necessária a solicitação de dados adicionais.

e).4 Da conclusão a respeito da causalidade

Ao se analisar o impacto dos outros fatores que não as importações investigadas sobre a indústria doméstica, constatou-se que tais fatores contribuíram para o dano verificado, especialmente no que tange aos indicadores de volume de venda e produção e de utilização da capacidade instalada.

Por um lado, cumpre relembrar que, conforme disposto no item 7.2 deste anexo, havendo outros fatores diversos das importações a preço de dumping que estejam contribuindo para o dano causado à indústria doméstica, existe a necessidade de a autoridade investigadora separar e distinguir os efeitos desses outros fatores daqueles decorrentes das importações a preço de dumping.

Por outro lado, é fundamental recordar que não existe no Acordo Antidumping, tampouco na jurisprudência da OMC, determinação quanto à metodologia a ser utilizada para proceder à análise de não atribuição. Nem poderia ser diferente. Este fato decorre da simples constatação de que análises deste tipo são demasiadamente complexas e dependentes do caso específico, de forma que a imposição de uma metodologia única não se coadunaria com a necessidade de basear as determinações em evidências positivas constantes nos autos do processo, conforme se depreende do art. 3.1 do Acordo Antidumping. Assim, os cenários construídos para fins desta investigação devem ser avaliados dentro das particularidades do caso específico.

Além disso, impende frisar que a jurisprudência da OMC já reconheceu que a autoridade investigadora não está obrigada a quantificar o dano causado por outros fatores para fins de separar e distinguir os seus efeitos daqueles decorrentes das importações investigadas. Não há nenhuma exigência no Acordo Antidumping apontando para a necessidade de utilização de modelo econômico, ainda que elementar, para verificar os reais efeitos causados pelos outros fatores de dano conhecidos. A única obrigação imposta pela legislação antidumping é que se forneça uma explicação satisfatória a respeito da natureza e amplitude dos efeitos prejudiciais dos demais fatores causadores de dano, distinguindo-os dos efeitos danosos que dimanam das importações investigadas.

Realizadas estas considerações, concluiu-se, conforme análise evidenciada ao longo do item 7.2.3, que a piora observada nos indicadores financeiros da indústria doméstica de P2 para P3, ainda que mais amena, ainda seria evidente. Ainda que não houvesse os efeitos da contração de mercado e da contração do consumo cativo, a indústria doméstica não teria logrado a recuperação dos seus indicadores, que restariam significativamente depreciados.

Destarte, considerando-se a análise dos fatores previstos no art. 32 do Decreto nº 8.058, de 2013, embora tenham sido constatados outros fatores que impactaram negativamente os indicadores econômico-financeiros da indústria doméstica, por meio da separação e distinção dos efeitos de tais fatores, verificou-se que as importações a preços de dumping oriundas da China e da Rússia contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica.

8 DAS OUTRAS MANIFESTAÇÕES

8.1 Das manifestações antes da divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de fevereiro de 2017, as empresas ArcelorMittal Brasil S.A., Companhia Siderúrgica Nacional e Gerdau Açominas S.A., peticionárias desta investigação, protocolaram manifestação referente aos temas abordados na audiência realizada no dia 2 de fevereiro de 2017. As peticionárias fizeram referência ao relacionamento entre produtores, exportadores, **trading companies** e importadores, que deve ser verificado para fins de construção do preço de exportação.

A empresa Whirlpool S.A., em 03 de março de 2017, protocolou manifestação questionando o tratamento confidencial de informações prestadas pela Aperam Inox América do Sul em resposta ao Ofício nº 7.900, de 2016. A manifestante alegou que as informações fornecidas pela Aperam estão em desconformidade com o que prega o artigo 51 do Regulamento Brasileiro, já que não permite a devida compreensão das informações apresentadas, prejudicando o contraditório pelas partes interessadas. Dessa forma, a Whirlpool pede que nova versão restrita da resposta ao Ofício nº 7.900, de 2016, seja apresentada, a fim de permitir compreensão do conteúdo da informação apresentada.

Em 6 de abril de 2017, os produtores/exportadores chineses Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai Meishan Iron & Steel Co. Ltd., Bengang Steel Plates Co. Ltd., Benxi Iron & Steel (Group) International Economic & Trading Co. Ltd. e Maanshan Iron & Steel Company Ltd. solicitaram: 1- Que se divulgue às partes interessadas o preço que considera ser o preço de não-dano; 2- Que tal informação seja divulgada antes do término da fase probatória, para que as empresas chinesas possam propor oferta de compromisso de preços; e 3- Que se confirme que o preço de não-dano não poderia ser superior ao preço médio da indústria doméstica em P1 e P2, tendo em vista reconhecimento da inexistência de dano à indústria doméstica nesses períodos.

As peticionárias, em complementação à manifestação protocolada dia 30 de março de 2017, anexaram nova manifestação em 11 de abril de 2017 sobre indícios de relacionamento entre o grupo produtor/exportador chinês Hesteel e o importador Duferco do Brasil Distribuição Ltda., parte interessada na presente investigação e controlada pela Duferco International Trading Holding S.A.

De acordo com as peticionárias, em 2013, o grupo Duferco teria estabelecido parceria estratégica com o grupo Hesteel. Dez por cento da empresa Tangshan Iron and Steel, pertencente ao grupo Hesteel, teria sido adquirida pela Duferco. Em 2014, a Hebei (antigo nome do grupo Hesteel) adquiriu 51% da Duferco International Trading. Em 2015, a European Comission foi notificada e permitiu a operação.

A relação entre a Hebei Iron & Steel Group e a Duferco S.A. foi confirmada pelo Implementing Regulation (EU) 2017/649, que aplicou direito antidumping sobre as importações de laminados a quente originárias da China.

As peticionárias ainda disseram que tal relacionamento foi omitido pelo grupo Hesteel e que tal fato teria consequências no cálculo da margem de dumping para o grupo e também para o cálculo de subotação. Dessa forma, as manifestantes reforçaram o pedido do uso da melhor informação disponível para o grupo Hesteel. Foram anexados documentos na versão restrita que comprovariam as alegações de relacionamento apresentadas.

Em 20 de abril de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos protocolou manifestação em que alegou que não foi possível exercer a ampla defesa e o contraditório pleno no presente caso, pois a não apresentação de dados individualizados dos produtores nacionais dificultaria a comprovação da origem do dano, notadamente a competição entre essas empresas. Além disso, o período de apenas 3 anos, impediria a análise específica da evolução de todos os indicadores de forma a determinar o impacto da entrada da Gerdau no mercado nacional.

Em 17 de maio de 2017, a AMB, CSN e Gerdau, peticionárias desta investigação protocolaram manifestação com relação aos dados e informações presentes nos autos do processo.

As manifestantes disseram que não foram apresentadas provas ou informações relevantes a ponto de alterar a conclusão sobre o dumping, dano e nexo de causalidade exarada no Parecer DECOM nº 53, de 2016. As manifestações protocoladas pelas demais partes interessadas não trouxeram nada de novo, apenas repetiram o que já havia sido discutido, ao contrário das diversas evidências trazidas pelas peticionárias a respeito de produto, uso da melhor informação disponível, relacionamento, etc.

Sobre o uso de informações confidenciais, as peticionárias afirmaram que as versões restritas apresentadas são suficientes para o entendimento da informação e para o exercício do contraditório, ao contrário do que alegou a Embraco. De acordo com as peticionárias, as informações confidenciais apresentadas estão de acordo com o Regulamento Brasileiro.

Em 18 de maio de 2017, a empresa WEG Equipamentos Elétricos protocolou manifestação referente aos dados e informações constantes nos autos até o encerramento da fase probatória.

Inicialmente, a empresa citou que a indústria doméstica não apresentou as informações necessárias em satisfazer os requisitos à concessão da medida pretendida, tanto em razão do mérito especificamente, como por questões processuais. Dessa forma, a WEG requer o imediato encerramento do processo, sem a imposição de qualquer direito, devido a inexistência de provas quanto às questões alegadas pela indústria doméstica.

Em 18 de maio de 2017, as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, e Maanshan, apoiada pela China Iron and Steel Association (CISA), protocolaram manifestação referente a dados e informações constantes dos autos restritos do presente processo.

Solicitaram que fossem apresentados de forma restrita os dados de fluxo de caixa, retorno sobre investimento e capacidade de captar recursos, pois os consideraram elementos essenciais e obrigatórios para a análise de dano.

Ressaltaram ainda que as informações trazidas aos autos por todas as partes interessadas deixaram claro para as empresas chinesas que não haveria elementos de prova que justificassem a aplicação de direitos antidumping sobre as importações brasileiras de laminados a quente originárias da China.

Desse modo, as empresas chinesas renovaram seu pedido para que a investigação seja encerrada sem aplicação de quaisquer direitos antidumping.

No dia 18 de maio de 2017, a Whirlpool S.A. reiterou solicitação para encerramento da investigação sem imposição de medida antidumping, devido ausência de nexo de causalidade entre as importações investigadas e o dano alegado pela indústria doméstica. Com relação à empresa Aperam, reiterou pedido para que a empresa seja oficiada a fim de apresentar nova versão restrita da resposta ao Ofício nº 7.900/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 7 de dezembro de 2016, de forma a permitir a adequada compreensão pelas partes interessadas do conteúdo da informação apresentada, nos termos do § 2º do artigo 51 e do artigo 54 do Decreto nº 8.058, de 2013.

8.2 Das manifestações após a divulgação dos fatos essenciais

Em 10 de julho de 2017, as peticionárias protocolaram manifestação em que contestam argumentos de outras partes interessadas. Segundo as manifestantes, teria ficado evidente, por meio de declarações das empresas WEG e Ferronorte, de que o preço do produto objeto das origens investigadas tem influência no preço do produto similar nacional. Em momento posterior, a WEG tentou explicar seu comentário inicial dizendo que seu objetivo neste processo seria evitar o abuso do poder econômico das produtoras nacionais. As manifestantes contestaram tal explicação ao dizer que "a prática de dumping não é secundária, como tenta induzir a empresa, ela é o objeto de discussão da presente investigação. Segundo, a medida antidumping objetiva equalizar (ou seja, não objetiva eliminar ou proibir) condições de concorrência entre o produto nacional e o importado, em razão da prática de dumping dos exportadores investigados que causam dano à indústria doméstica".

As peticionárias igualmente questionaram a manifestação da Embraco que diz que as provas documentais apresentadas pelas peticionárias sobre perda de vendas da indústria doméstica para o produto importado das origens investigadas seriam fatores isolados. O aumento de participação das importações comprovaria o contrário. As manifestantes também criticaram o silêncio da Embraco sobre o envolvimento de **traders** no mercado, que "atuam de forma frequente para dumpar laminados a quente".

Diante do exposto, a AMB, a Gerdau e a CSN pediram que a determinação final seja positiva com a aplicação de direitos antidumping.

Diante das supostas violações ao contraditório e ampla defesa, e a "seletiva busca pela verdade material", conforme exposto anteriormente neste anexo, os produtores/exportadores chineses e associação de produtores solicitaram a reabertura da fase probatória para sanar os vícios procedimentais, considerando-se a prorrogação por 8 meses adicionais ou o encerramento da investigação com conclusão negativa de nexo.

Outro ponto apresentado pela Whirlpool S.A. em sua manifestação final foi que: [...] **despropositada aplicação de direito antidumping atentaria contra o interesse público**, pois teria efeito em cadeia para diversos setores estratégicos da economia, como **eletrodomésticos; máquinas; estruturas de edificações; indústria automobilística; botijões de GLP; compressores; tubos, oleodutos, gasodutos, minerodutos. O aumento do seu custo geraria impactos multiplicadores, a pressionar a inflação e comprometer a competitividade exportadora do País, tudo em prejuízo último do consumidor final.**

8.3 Dos comentários acerca das manifestações

Sobre a manifestação das petições referentes ao relacionamento do grupo produtor/exportador chinês Hesteel e o importador Duferco do Brasil Distribuição Ltda., cabe informar que foram solicitados esclarecimentos adicionais ao grupo Hesteel por meio do Ofício nº 1.006/2017CGMC/DECOM/SECEX, de 11 de abril de 2017, que foi respondido em 26 de abril. Cabe lembrar que, como de praxe, ajustes são feitos em razão de associação ou relacionamento entre produtor ou exportador e o importador, nos termos do Regulamento Brasileiro. Com relação ao uso da melhor informação disponível para o grupo Hesteel, o tema foi abordado no item 1.8 deste anexo.

Sobre a solicitação da Whirlpool para que a Aperm apresente nova versão restrita da resposta ao Ofício nº 7.900/2016/CGMC/DECOM/SECEX, de 7 de dezembro de 2016, entende-se descabida tal solicitação, pois os dados apresentados pela empresa cumprem os requisitos constantes da legislação e permitem adequada análise de não atribuição, não representando ônus às partes interessadas. Destaca-se ainda que a "sanção" por eventual informação que não permita a compreensão das demais partes interessadas é a desconsideração do dado apresentado, nos termos §8º do art. 51 do Regulamento Brasileira, o que, na avaliação desta autoridade, causaria mais prejuízo às partes interessadas do que a consideração da resposta apresentada pela Aperm.

No que diz respeito à manifestação da WEG, o Acordo Antidumping da OMC e o Regulamento Brasileiro, em seu artigo 51, possibilitam o tratamento confidencial de informações consideradas sensíveis pelas partes interessadas, sempre acompanhada da devida justificativa e de resumo que permita a sua compreensão. Desse modo, a apresentação consolidada dos dados da indústria doméstica, que, conforme destacado no item 7.3.3 deste anexo, deve ser analisada como um todo, está em conformidade com todas as disposições legais que orientam as investigações de antidumping, o que descaracteriza o alegado cerceamento da ampla defesa e do contraditório alegado.

Sobre a confidencialidade dos indicadores da indústria doméstica referentes ao fluxo de caixa, retorno sobre investimento e capacidade de captar recursos, convém destacar que as informações constantes em número-índice nos autos do processo já permitem adequado entendimento acerca de sua evolução, não representando, portanto, ônus às demais partes interessadas no que tange ao seu direito de defesa. Além disso, constam nos autos do processo as demonstrações financeiras auditadas de todas as empresas que compõem a indústria doméstica, de modo que as partes interessadas podem se assegurar da correção dos dados apresentados em base restrita.

Quanto à solicitação feita pelos produtores/exportadores chineses acerca da divulgação do preço de não dano da indústria doméstica, informa-se que, como de praxe, ele está sendo disponibilizado no item 9 deste anexo.

Sobre os questionamentos apresentado pela Whirlpool S.A., pelas empresas chinesas e pela associação de produtores/exportadores, referentes às supostas violações ao devido processo legal e aos princípios da legalidade, isonomia, transparência e motivação, reitera-se que toda sua atuação foi pautada pela lei, como não poderia deixar de ser.

Quanto à solicitação pela reabertura do prazo de instrução do processo, cabe sublinhar que não há previsão legal para tal procedimento. Além disso, reitera-se que todas as partes interessadas tiveram acesso aos autos do processo, dispondo de ampla oportunidade de apresentar evidências e posicionamentos.

Por fim, sobre as alegações de suposto prejuízo ao interesse público diante de eventual aplicação de direito antidumping, destaca-se que a competência para discussão acerca do interesse público é de outro foro, não cabendo tal avaliação.

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 da China e da Rússia para o Brasil, conforme evidenciado ao longo do item 4 deste anexo.

Para os grupos Baoshan, Bengang, Severstal e a empresa Maanshan, que responderam ao questionário e tiveram seus dados verificados *in loco*, caberia verificar se a margem de dumping apurada foi inferior à subotação observada nas exportações dessas entidades para o Brasil, em P3. A subotação é calculada com base na comparação entre o preço CIF das operações de exportação das referidas empresas, 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.

Destaca-se que o cálculo do preço da indústria doméstica foi efetuado considerando os CODIPs exportados e as categorias de clientes (usuários finais e distribuidores não relacionados), e ponderado pelas respectivas quantidades exportadas. Nos casos das empresas Baoshan, Bengang e Maanshan, em que as margens de dumping puderam ser apuradas em bases mensais, também foi realizada a comparação com os preços da indústria doméstica nesses intervalos.

Cabe ressaltar que, diferentemente do informado na nota técnica contendo os fatos essenciais, neste anexo, o preço da indústria doméstica **não** foi apurado de forma a levar em consideração as diferenças nos prazos de entrega, tendo em vista que a base para o cálculo do menor direito é a própria resposta ao questionário de cada empresa, a qual leva em consideração a data da venda para o Brasil, e não os dados de importação da RFB, que tem como base a data do desembaraço.

Assim, considerou-se o preço *ex fabrica* da indústria doméstica (líquido de abatimentos, tributos e de despesas de frete interno), o qual foi convertido 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. Destaca-se ainda que foram considerados somente os produtos de primeira qualidade, conforme o entendimento exposto no item 6.1.7.3 deste anexo.

Com vistas a ajustar os preços da indústria doméstica, considerou-se que a lucratividade da indústria doméstica verificada no período P2 não estaria afetada pelas importações investigadas, período no qual as petições apresentaram margens operacionais positivas. Assim, apurou-se, primeiramente, a margem de lucro operacional, líquida de receitas financeiras e outras despesas, para P2, considerando-se todas as suas vendas no mercado brasileiro do produto similar, a qual alcançou [CONF.].%

Essa margem foi aplicada ao CPV e às despesas operacionais, desconsiderando despesas financeiras e outras despesas, incorridas em P2, ambos em termos unitários, por meio da seguinte fórmula: $Receita\ líquida\ ajustada\ da\ indústria\ doméstica\ em\ P3 = (CPV\ de\ P3 +\ despesas\ operacionais\ de\ P3 - RF - OD) / (1 - margem\ operacional\ exceto\ RF\ e\ OD)$.

Posteriormente, o montante de receita líquida ajustada foi dividido pelo volume de venda de P3. Obteve-se, dessa forma, preço médio ajustado de R\$ [CONF.]/t. Dividindo-se o mencionado preço pelo preço médio de venda de P3, obteve-se fator de ajuste equivalente a [CONF.]. Esse fator foi aplicado a todas as vendas da indústria doméstica do produto similar no mercado brasileiro de forma a refletir o preço na ausência dos efeitos da prática desleal de comércio.

9.1 Do Grupo Baoshan

Para o cálculo dos preços internados dos produtos importados do Grupo Baoshan, buscou-se neutralizar a participação da **trading company** relacionada. Para isso, partindo-se do preço FOB obtido com base na resposta ao questionário do grupo, apurado conforme item 4.3.1.3.2, foram adicionados os valores de frete internacional e seguro internacional, sendo este obtido dos dados detalhados de importação fornecidos pela RFB. Tal rubrica de seguros apresentou valor médio por tonelada de US\$ [CONF.]/t. Dessa forma, obteve-se o preço CIF das exportações do grupo Baosteel para o Brasil, desconsiderando os efeitos da **trading company** relacionada.

Posteriormente, para o cômputo do preço CIF internado, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação. No caso dos dois primeiros, apurou-se a alíquota efetiva para a empresa, a qual correspondeu a [CONF.].% e [CONF.].% do valor CIF, respectivamente. Essa porcentagem foi aplicada aos preços em base CIF, calculados conforme descrito anteriormente. As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas aos questionários dos importadores, corresponderam a 6,13% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subotação absoluta, ponderada por CODIP, de US\$ 77,72/t (setenta e sete dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por tonelada) para o Grupo Baoshan.

9.2 Do Grupo Bengang

Para o cálculo dos preços internados dos produtos importados do Grupo Bengang, buscou-se neutralizar a participação das **tradings companies** relacionadas. Para isso, partindo-se do preço FOB obtido com base na resposta ao questionário do grupo, apurado conforme item 4.3.1.3.2, foram adicionados os valores de frete internacional e seguro internacional. Dessa forma, obteve-se o preço CIF das exportações do grupo Bengang para o Brasil, desconsiderando os efeitos das **trading companies** relacionadas.

O grupo Bengang praticou, em suas vendas para o Brasil, a condição de comércio FOB. Dessa forma, ao valor das transações em base FOB, foram acrescentadas quantias referentes a frete e seguro internacionais, constantes nos dados detalhados de importação da RFB, de modo a se apurar o valor CIF. O frete e seguro internacional médio unitário, por tonelada, correspondeu a US\$ [CONF.]/t

Posteriormente, para o cômputo dos preços de exportação CIF internados, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação. No caso dos dois primeiros, apurou-se a alíquota efetiva para a empresa, a qual correspondeu a [CONF.].% e [CONF.].% do valor CIF, respectivamente. Essa porcentagem foi aplicada aos preços em base CIF, calculados conforme descrito anteriormente. As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 6,13% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subotação absoluta, ponderada por CODIP, de US\$ 44,08/t (quarenta e quatro dólares estadunidenses e oito centavos por tonelada) para o Grupo Bengang.

9.3 Do produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd.

Para o cálculo dos preços internados dos produtos importados da empresa Maanshan foi, primeiramente, obtido o preço FOB médio de exportação dos seus produtos, apurado conforme item 4.3.1.5.2. A esse preço foram adicionados os valores de frete internacional e seguro internacional.

O produtor Maanshan praticou, em suas vendas para o Brasil, a condição de comércio FOB. Dessa forma, ao valor das transações em base FOB foram acrescentadas quantias referentes a frete e seguro internacionais, constantes nos dados detalhados de importação da RFB, de modo a se apurar o valor CIF. O frete e seguro internacional médio unitário, por tonelada, correspondeu a US\$ [CONF.]/t.

Para o cômputo dos preços de exportação CIF internados, foram adicionados os valores do II, do AFRMM e das despesas de internação. No caso dos dois primeiros, apurou-se a alíquota efetiva para a empresa, a qual correspondeu a [CONF.].% e [CONF.].% do valor CIF, respectivamente. Essa porcentagem foi aplicada aos preços em base CIF, apurando-se o montante associado às operações. As despesas de internação, por seu turno, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, corresponderam a 6,13% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subotação absoluta, ponderada por CODIP, de US\$ 179,33/t (cento e setenta e nove dólares estadunidenses e trinta e três centavos por tonelada) para a empresa Maanshan.

9.4 Do produtor/exportador JSC Severstal

Para o cálculo dos preços internados dos produtos importados do produtor/exportador JSC Severstal, buscou-se neutralizar os efeitos da **trading company** relacionada. Para isso, partindo-se do preço CIF obtido com base na resposta ao questionário da empresa, apurado conforme item 4.3.2.1.2, foram deduzidos os valores relativos à **trading company** relacionada (Severstal Export).

Posteriormente, para o cômputo dos preços de exportação CIF internado, foram adicionados os valores do II e do AFRMM, apurando-se a alíquota efetiva para a empresa com base nos dados da RFB, a qual correspondeu a [CONF.].% e [CONF.].% do valor CIF, respectivamente. Essas porcentagens foram aplicadas aos preços em base CIF, calculados conforme descrito anteriormente, apurando-se o montante associado às operações.

Foram ainda adicionadas as despesas de internação, calculadas por meio das respostas ao questionário do importador, que corresponderam a 6,13% do preço CIF.

A partir da metodologia acima exposta, apurou-se subotação absoluta, ponderada por CODIP, de US\$ 118,50/t (cento e dezoito dólares estadunidenses e cinquenta centavos por tonelada) para a empresa JSC Severstal.

Em suas manifestações finais as empresas Baoshan, Meishan, Bengang, Benxi, Maanshan e a associação de produtores China Iron and Steel Association alegaram que, para fins de menor direito, a autoridade investigadora utilizou como base a data da venda do exportador (data de fatura ou embarque) e a data de venda da indústria doméstica, ou seja, foram comparadas vendas efetuadas no mesmo mês. Dessa forma, não haveria qualquer necessidade de ajuste temporal para comparabilidade de preços e o ajuste realizado deveria ser revisto.

Ainda nesse sentido, as empresas chinesas entenderam que foi considerado um prazo de entrega médio dos exportadores. Dessa forma, consideraram que a não utilização do prazo de entrega médio específico de cada enpresa, atribuindo a essa empresa dados que não pertencem ao seu correto e normal fluxo de comércio ao Brasil, seria tanto equivocada como fora dos ditames do Decreto Antidumping. Solicitaram, portanto, que não havendo um lapso médio entre as datas dos contratos de clientes e das correspondentes faturas de venda específico de cada empresa, que esse ajuste não seja aplicado no momento do cálculo da subcotação dessa empresa.

Ademais, as partes interessadas alegaram a necessidade de aprimoramento do cálculo da subcotação na comparação entre o preço da indústria doméstica e o preço de exportação, questionando a base para análise da subcotação realizada na nota técnica de fatos essenciais, que envolve o preço de exportação reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador adicionado de despesas de frete, seguro e frete internacionais, imposto de importação e despesas de interação.

As partes interessadas ponderaram, no entanto, que essa metodologia não levaria em consideração o preço efetivamente pago pelo importador. Dessa forma, foi mencionado que a metodologia proposta estaria em desacordo com as investigações anteriores e não permitiria a justa comparação no mesmo nível de comércio com o preço da indústria doméstica. Para tanto, apresentou resumo de investigações anteriores no tocante ao entendimento de que a metodologia de subcotação apropriada seria com base nos dados da RFB ao invés da utilização dos dados dos exportadores, solicitando que: **There is thus absolutely no explanation as to the reason why Decom did not use the Brazilian Federal Revenues database for the calculation of the price effectively paid by the Brazilian importer. For the calculation of the internalized export price in the undercutting margin analysis, Decom shall start from the import prices in the Brazilian Federal Revenues database, as its practice dictates.**

Corroborando este posicionamento, as manifestantes indicaram a jurisprudência de **China - X Rays**, em que se baseou a análise de subcotação para justa comparação no mesmo nível de comércio e por CODIP para o importador. Nessa seara, estabeleceram que: **DECOM already adjusted the products by using CODIP with the objective to adequately compare similar product. However, DECOM when accessing the undercutting based on each company has forgotten to consider the same level of trade as well and therefore did not ensure that "the prices that are the subject of an undercutting analysis are comparable" (...) DECOM must understand that the idea of the undercutting analysis even performed by company is to address and understand if such transactions are really causing price suppression or depression and by how much ("It is precisely because the price undercutting analysis under Antidumping Agreement Article 3.2 must be used to assess whether dumped imports "through the effects of dumping, as set forth in paragraphs 2 and 4" are causing injury to the domestic industry, that it is necessary to ensure the prices that are the subject of an undercutting analysis are comparable").**

Ainda nessa temática, as manifestantes alegaram que a autoridade investigadora ignorou uma importante especificidade do mercado de laminados a quente: a existência de intermediário adicional nas exportações para o Brasil. Ademais, detalharam que esse fato foi utilizado como justificativa para não aceitação do compromisso de preço ofertado. Nesse contexto, inferiu que: **Despite being aware of such intermediation, when calculating the undercutting margin Decom constructed the export price based on the questionnaire responses, thus fully ignoring the existence and impact of such trading company. With an international trading company acting as an intermediary the final price to Brazilian consumers would be higher, because this trading company would always include their respective costs, expenses and profits when reselling the product.**

Por conta da existência desses intermediários independentes, foi ressaltado que utilizar o preço de exportação das empresas sob investigação não retrairia o preço real da operação. Concluiu que essa comparação envolvendo o preço do exportador chinês com a indústria doméstica significaria violação da justa comparação, tendo em vista o nível de comércio ser distinto, conforme trecho: **For the purposes of Technical Note Decom considered the internalized the export price as it left China, disregarding the existence of an intermediary international trading company, which leads the internalized price calculated by DECOM not to be the price effectively paid by the importers**

Com base na jurisprudência multilateral sobre casos de justa comparação, citaram ainda os casos **EC - Tube or Pipe Fittings** e **China - GOES AB - Report**, indicando que a análise de subcotação deve refletir as diferenças entre o produto importado e o produto similar e seu efeito sobre os consumidores. Logo, reafirmaram que o preço de exportação adequado para comparação seria aquele com real impacto nos compradores do produto objeto da investigação com base nos dados oficiais da RFB.

O grupo Bengang, em sentido semelhante, reforçou a necessidade de aplicação do menor direito pela autoridade brasileira, uma vez que cooperou durante todo o curso da investigação, inclusive com a validação de seus dados em sede de verificação in loco. Ademais, alegou que se deveria realizar o ajuste de subcotação da empresa, detalhada no item referente ao menor direito, conforme trecho: **DECOM still should recalculate the undercutting to Bengang Group taking into consideration the same level of comparison of the domestic industry price, as argued above, so such undercutting margin should be even lower than what was available in the present Technical Note.**

Do mesmo modo que realizado pela Bengang, a BAI solicitou que a autoridade investigadora recalcasse sua subcotação levando em consideração o mesmo nível de comparação do preço da indústria doméstica; e que fosse aplicado o menor direito às suas transações.

9.6 Dos comentários acerca das manifestações

Com relação a solicitação de revisão do cálculo do direito antidumping, foi acatado o argumento quanto à defesa realizada na nota técnica de fatos essenciais, apresentado pelas empresas chinesas e a associação de produtores chineses. O cálculo do direito a ser aplicado, por levar em consideração a data da venda, já reflete o momento de decisão de compra, não sendo necessário a realização de ajuste temporal. Dessa forma, como apontado ao longo do item 9 deste parecer, o preço do produto investigado de janeiro a dezembro de 2015 foi comparado com o preço da indústria doméstica no mesmo período, levando em consideração, nos casos aplicáveis, o mês de venda, a categoria de cliente e o CODIP reportado.

Quanto ao questionamento levantado pelas partes interessadas de que o menor direito deveria levar em consideração o preço efetivamente pago pelo importador, cumpre esclarecer que as decisões citadas, emanadas no âmbito do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, tratam das disposições do Artigo 3.2 do Acordo Antidumping, que se refere à análise do dano. A subcotação para fins de dano, conforme claramente exposto ao longo do item 6.1.7.3 deste anexo, levou em consideração o preço ao qual o produto importado efetivamente concorreu com a indústria doméstica, levando em consideração os dados apresentados pelos importadores junto à autoridade aduaneira do Brasil. Logo, não é cabível alegação de violação ao Acordo Antidumping ou à jurisprudence.

Quanto ao menor direito, destaca-se que a cobrança no montante suficiente para sanar o dano à indústria doméstica está prevista de forma facultativa no Artigo 9.1 do Acordo Antidumping, que não foi objeto de análise nos casos mencionados. Não há metodologia prevista no ordenamento jurídico nacional ou nas normas multilaterais de comércio de como se calcular o menor direito, sendo a única condição prevista que o direito antidumping inferior à margem de dumping seja suficiente para eliminar o dano à indústria doméstica causado pelas importações objeto de dumping, nos termos do art. 78 do Regulamento Brasileiro.

Nesse sentido, conforme prática estabelecida, para fins de apuração do menor direito, foram utilizados os preços dos produtores/exportadores cooperantes, com as categorias de clientes e classificação de produtos informadas nas respostas aos questionários. Dessa forma, objetiva-se identificar o preço praticado pelo produtor/exportador estrangeiro que exportou para o Brasil a preços de dumping, e não eventual preço praticado por intermediário, seja ele relacionado ou não ao produtor/exportador. Nesse sentido, foram neutralizados os efeitos dos intermediários (**trading companies**), dado que as empresas intermediárias poderão não estar envolvidas em exportações futuras ao Brasil. Pelo exposto, considera-se que os dados primários reportados pelos próprios produtores/exportadores cooperantes no âmbito da investigação, os quais inclusive foram objeto de verificação **in loco** e refletem a data da venda de cada operação, formam a base adequada para apuração do menor direito.

Ressalta-se ainda que a alegação dos produtores/exportadores chineses de que a comparação não teria sido feita no mesmo nível de comércio não encontra embasamento, uma vez que o preço FOB da China foi ajustado, com acréscimo de frete e seguro internacional, imposto de importação e AFRMM, de forma tornar possível a comparação com o preço da indústria doméstica líquido de frete, abatimentos e tributos, considerando-se ainda as categorias de clientes e os tipos de produto exportado. Trata-se da comparação padrão utilizada para fins de apuração do menor direito: preço CIF internado do produto investigado no porto no Brasil em relação ao preço da indústria doméstica na porta da fábrica.

10 DA RECOMENDAÇÃO

Uma vez verificada a existência de dumping nas exportações de laminados a quente da China e da Rússia 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, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes abaixo especificados. Ressalte-se que foram listados na tabela a seguir os produtores de laminados a quente de cada grupo que puderam ser identificados, de acordo com os dados constantes nos autos do processo.

Direito antidumping definitivo

	Produtor/Exportador	Direito Antidumping (US\$/t)
China	Grupo Baosteel: Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd. Guangdong Shaoguan Iron & Steel Co., Ltd. Xinjiang Bayi Iron & Steel Co., Ltd.	77,72
	Grupo Bengang: Bengang Steel Plates Co. Ltd.	44,08
	Maanshan Iron & Steel Company Ltd.	154,68
	Grupo Hesteel: Tangshan Iron & Steel Group Co., Ltd. Handan Iron & Steel Group Co. Ltd. Chengde Iron & Steel Group Co. Ltd.	206,04
	Angang Steel Company Limited. Hunan Valin Lian Yuan Iron and Steel Co. Ltd. Inner Mongolia Baotou Steel Union Co Ltd Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co. Ltd. Qingdao Sino Steel Co. Ltd.	184,49
	Rizhao Steel Holding Group Co., Ltd Shenzhen Sm Parts Co Ltd Shenzhou City Yuxin Metal Products Co. Tangshan Ruiyin International Trade Co., Ltd. Tangshan Yanshan Iron & Steel Co., Ltd.	
Rússia	Demais Empresas	226,58
	JSC Severstal	118,50
	Demais Empresas	207,43

O direito antidumping proposto para a empresa chinesa Maanshan Iron & Steel Company Ltd. se baseou na margem de dumping apurada, uma vez que o montante de subcotação se mostrou superior à margem de dumping.

Já com relação aos grupos Baoshan e Bengang, os direitos antidumping propostos se basearam nos montantes de subcotação, uma vez que estes se mostraram inferiores às margens de dumping apuradas.

No que diz respeito ao grupo Hesteel, considerando que a margem de dumping foi apurada com base na melhor informação disponível, nos termos do inciso I do § 3º do artigo 78 do Regulamento Brasileiro, o direito antidumping para o grupo foi apurado com base na margem de dumping.

Em relação aos outros produtores chineses identificados, mas não selecionados, foi apurada margem de dumping com base na média ponderada da margem de dumping apurada para os produtores/exportadores incluídos na seleção, conforme o disposto no art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013.

No tocante aos demais exportadores chineses não identificados, bem como àqueles que não apresentaram resposta ao questionário (Tangshan Hemujia International Trade Co., Ltd e Tangshan Guofeng Iron And Steel Company), o direito antidumping teve como base a margem de dumping apurada a partir do valor normal médio, sem distinção de categoria de cliente, conforme disposto no item 4.3.1 deste anexo, e do preço de exportação apurado para o produtor/exportador Maanshan Iron & Steel Company Ltd.

Com relação à empresa russa selecionada e que respondeu ao questionário do produtor/exportador, JSC Severstal, o direito antidumping proposto baseou-se no montante de subcotação, uma vez que este se mostrou inferior à margem de dumping apurada.

Com relação ao direito antidumping atribuído aos demais produtores russos que não a JSC Severstal, foram levadas em consideração as manifestações do governo russo no que tange às despesas de frete. Como as despesas de frete interno para apuração do preço de exportação dizem respeito apenas à Severstal, e tendo em conta que se concluiu que o valor normal construído já inclui despesas de frete, conforme explicado no item 4.3.2.1.1 deste anexo, optou-se por realizar a comparação do valor normal entregue no cliente com o preço de exportação entregue no porto. Desta forma, não foram deduzidas as despesas de frete interno na Rússia do preço de exportação no que tange aos demais produtores russos. Assim sendo, o preço de exportação apurado para os demais produtores russos foi de US\$ 374,09/t (trezentos e setenta e quatro dólares estadunidenses e nove centavos por tonelada), tendo sido este valor, como já dito, comparado com o valor normal construído no início da verificação para apuração do direito antidumping.

ANEXO II

I. Introdução

O produto em questão corresponde a laminados planos, de aço ligado ou não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, em chapas (não enrolados) de espessura inferior a 4,75 mm, ou em bobinas (em rolos) de qualquer espessura.

O produto é comumente classificado nos seguintes códigos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM): 7208.10.00, 7208.25.00, 7208.26.10, 7208.26.90, 7208.27.10, 7208.27.90, 7208.36.10, 7208.36.90, 7208.37.00, 7208.38.10, 7208.38.90, 7208.39.10, 7208.39.90, 7208.40.00, 7208.53.00, 7208.54.00, 7208.90.00, 7225.30.00 e 7225.40.90. A alíquota do Imposto de Importação aplicável varia de 10 a 14%.

O presente caso apresenta elementos de interesse público diversos, especialmente no que se refere aos impactos sobre a cadeia a jusante, à competitividade exportadora e ao aumento da inflação para o consumidor final, os quais justificam sua análise no âmbito da decisão sobre a aplicação da medida antidumping.

II. Aspectos de Interesse Público Considerados

Após a análise do Parecer de Determinação Final do DECOM e das manifestações das partes interessadas apresentadas, quer favoráveis à aplicação da medida antidumping por interesse público, quer contrárias à sua aplicação, foram elaboradas análises e considerações relacionadas aos contextos internacional e nacional, aos indicadores da indústria nacional, matriz-insumo produto e impacto provável nos índices de preços, avaliação dos prováveis impactos sobre os consumidores de laminados e questões relativas à aplicação do DAD.

1. Contexto Internacional e Nacional

São destacados os principais argumentos favoráveis e contrários à aplicação da medida antidumping, conforme se observa do rol abaixo:

Favoráveis à medida antidumping:

+ Excesso de oferta mundial de aço; excesso de capacidade de produção (*overcapacity*) chinesa e fechamento de mercados com vários casos de antidumping contra a China;

+ Novas medidas de defesa comercial contra as exportações brasileiras, como dos EUA e da União Europeia, por exemplo, que reduzem o rol de países de destino para as exportações nacionais.

Contrários à medida:

+ A aplicação da medida poderia afetar a agenda política de cooperação econômica com dois países de origem do produto - China e Rússia - que integram os BRICS;

+ Resultaria em aumento de custos na produção de inúmeros bens a jusante na cadeia produtiva, com potencial impacto negativo sobre eles da cadeia que agregariam mais valor à economia que o elo que se busca proteger com a medida antidumping;

+ Perda de competitividade das exportações de bens tecnológicos, de alto valor agregado - máquinas e equipamentos, dado o aumento de custo de um insumo importante para a produção desses bens;

+ Perda de empregos, com a opção pelo deslocamento para outros países da produção de certos produtos a jusante na cadeia;

+ Alcance das operações de drawback, onerando as exportações brasileiras de bens que utilizam o bem em tela como insumo;

+ Primarização da pauta exportadora e enfraquecimento da posição brasileira no mercado internacional, como consequência do aumento de custo de produção de bens de maior valor agregado;

2. Indicadores da Indústria Nacional

Conforme indica o Art. 3º da Resolução CAMEX nº 29/2017, o objetivo da análise de interesse público deve ser o de determinar se a aplicação da medida traria impactos positivos para a economia brasileira como um todo, e não para um ou outro setor em particular. No caso concreto, dadas as magnitudes relativas do setor que seria beneficiado pela medida e daqueles que sofreriam os impactos negativos decorrentes de sua aplicação, análise preliminar indica que os impactos negativos em termos de aumento de custo para os setores a jusante e em termos de redução do incentivo para aumento de produtividade do setor beneficiado tenderiam a ser superiores aos impactos positivos sobre a rentabilidade do setor beneficiado.

Por outro lado, os dados abaixo apresentados pelos interessados contrários à aplicação da medida mostram um desempenho não tão negativo da indústria e/ou apontam a existência de outros fatores que poderiam ter contribuído para um desempenho negativo em determinados casos:

+ Existência de lucro bruto (EBITDA), da ArcelorMittal, CSN e Gerdau entre 2013 e 2015 - exceto prejuízo da Gerdau em 2015;

+ O produto siderúrgico laminados planos a quente teve sua demanda reduzida em 30,4% no mercado brasileiro, este historicamente responsável por absorver a quase totalidade da produção doméstica;

+ O percentual reduzido - menos de 10% - de participação das importações investigadas no mercado doméstico não poderia ser responsável pela deterioração dos indicadores da indústria, umbilicalmente relacionados à profunda redução do mercado. Ademais, as importações estariam declinando, sendo irrelevante o volume ofertado pelas origens investigadas (queda de 90% das importações entre 2010 e 2016, sendo praticamente irrelevante a parcela ofertada pelos países investigados no período, segundo o Parecer de José Tavares de Araujo Jr).

A entrada da Gerdau e da Aperam South America na produção de laminados planos a quente, juntamente com ArcelorMittal, CSN e Usiminas, aumentou o rol de produtores domésticos, aumentando a concorrência entre eles. Dessa forma, em um contexto de redução de cerca de 1/3 da demanda nacional, o efeito dos novos entrantes pode ter se refletido em pressão para redução dos preços internos.

Por outro lado, um eventual fechamento das origens China e Rússia - mais competitivas internacionalmente - atuaria como forte barreira à entrada, restringindo a concorrência internacional para oferta do produto no mercado brasileiro.

Em ambiente de maior concorrência nacional e internacional, há maior pressão para a redução dos preços a um patamar competitivo (em um linguajar econômico, pressão para que o preço se aproxime ou iguale ao custo marginal). Ao se restringir a competição internacional, aumenta-se a probabilidade de exercício de poder de mercado, i.e., de definir preços superiores aos custos marginais.

3. Matriz-Insumo Produto e Impacto Provável nos Índices de Preços

A Seae/MF utilizou-se da Matriz de Coeficientes Técnicos de Insumos Importados (Tabela 12) e da Matriz de Coeficientes Técnicos dos Insumos Nacionais (Tabela 11), ambas de 2010, divulgadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) concatenadas com as ponderações da composição do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), também do IBGE.

Preliminarmente, registre-se que o modelo de insumo-produto é uma técnica quantitativa que demonstra as relações intersetoriais de uma economia. Há representação do valor monetário dos insumos de uma cadeia produtiva, ponderadas pelo valor monetário dos produtos de determinado setor, revelando o quanto cada setor depende de outro, tanto como consumidor de produtos como fornecedor de insumos. A peça central desse modelo é a matriz de coeficientes técnicos, a qual ilustra o quanto cada atividade consome de produção das demais atividades para que possa produzir uma unidade adicional de seu produto.

Nesse sentido, o modelo de previsão de preços utilizado pela Seae estima o impacto indireto da apreciação do preço dos insumos sobre os preços dos produtos finais que compõem o IPCA, integrando a matriz dos coeficientes técnicos com a tabela de pesos de novembro de 2017 para produto nesse índice de preço. Ao simular choques de preços na matriz de insumo-produto, é possível avaliar como esses choques se distribuem no índice de preços. No caso da Tabela 12, fise-se que a matriz de insumo-produto utilizada se vale somente dos insumos importados para os coeficientes técnicos.

No caso em análise, de acordo com a Secex/Mdic, durante o período de 2013 a 2015 foram importados os seguintes valores de semiacabados, laminados planos, longos e tubos de aço:

Tabela 1: Importações de Produtos Siderúrgicos (valores em USD mil)

Grupo	2013	2014	2015
Semi-acabados	26.290	29.031	48.016
Planos	1.652.512	1.833.026	1.317.092
Longos	1.501.478	1.295.932	1.013.455
Tubos e outros	1.101.144	951.068	731.211
TOTAL	4.281.424	4.109.057	3.109.774

Fonte: Secex

Desse modo, verifica-se que, em 2013, 2014 e 2015, as origens sob investigação de aplicação de DAD representaram, respectivamente, 4,18%, 4,56% e 5,29% do valor total importado no Brasil de semiacabados, produtos planos, longos e tubos de aço destacados na matriz de insumo-produto do IBGE.

Considerando-se um DAD médio de 50% dos laminados a quente originários da Rússia e da China, o impacto no preço desses produtos repercutiria para uma variação no IPCA, no curto prazo, de 0,09% no cenário em que as 19 NCM fabricadas localmente tenham seus preços elevados devido à menor rivalidade dos itens sob aplicação de DAD. Tais variações são relativas ao impacto indireto no IPCA, uma vez que os produtos ora analisados não se destinam ao consumidor amplo, conforme a ótica desse índice de preços.

De modo mais abrangente, a Tabela 2 ilustra, nos diferentes grupos do IPCA, qual a estimativa de impacto da aplicação do DAD, sendo os artigos de residência, a habitação e os transportes os grupos mais afetados:

Tabela 2: Estimativa de impacto inflacionário da aplicação do DAD

Grupo	Insumos Importados	Insumos Nacionais	Total
Artigos de residência	0,0050%	0,0425%	0,0475%
Habitação	0,0017%	0,0150%	0,0167%
Transportes	0,0017%	0,0142%	0,0159%
Outros	0,0016%	0,0132%	0,0147%
TOTAL	0,0099%	0,0850%	0,0949%

Elaboração: Seae

No que tange à situação concorrencial desse mercado, vertente fundamental para se verificar a possibilidade de elevações de preços de uma empresa frente a uma elevação de preços de um concorrente, verifica-se que, ao analisar as concentrações de mercado pelo Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), que é utilizado para o cálculo do grau de concentração dos mercados, o mercado de laminados a quente pode ser considerado concentrado, mesmo que o HHI seja calculado de modo conservador, uma vez que a produção nacional de laminados a quente concentra-se em cinco players, a saber: Gerdau, Aperam South America, ArcelorMittal, CSN e Usiminas.

Assim, caso esses *players* tenham parcelas de mercado equivalentes (16,67%), o HHI seria, na melhor das hipóteses, de 1.667, o que seria considerado um número relativo a um mercado moderadamente concentrado.

Sob essa hipótese, tem-se um exemplo de um modelo clássico de oligopólio de Cournot do tipo estático, vez que há um mercado com um número limitado de firmas que ofertam um produto relativamente homogêneo. Nesse modelo, firmas competem, em tese, em termos de quantidade ofertada de seus produtos, determinando previamente suas respectivas quantidades. O preço final desse produto é determinado pela quantidade total disponível no mercado, sendo que tal quantidade é uma função das escolhas individuais de cada uma das firmas.

O modelo de Cournot é informativo para a presente análise ao concluir que, mesmo na ausência de práticas anticoncorrenciais, os agentes desse mercado detêm algum poder de mercado, o que possibilita tais players alterar seus preços de venda frente à diminuição de oferta de um competidor. No caso em tela, verifica-se que, ao restringir a oferta de laminados a quente oriundos da China e da Rússia, por meio da aplicação de DAD, elevam-se, indiretamente, os preços dos produtores nacionais, e não somente dos importados, conforme expedito na Tabela 2.

Nessa situação, conclui-se que a aplicação de DAD não afetaria tão somente os preços das 19 NCM oriundas da China e da Rússia, sendo provável que a elevação de preços se dará para os produtores nacionais desses itens.

Portanto, considerando (i) o nível de importação de laminados a quente oriundos da China e da Rússia, (ii) a estrutura de mercado de produtos siderúrgicos e (iii) os efeitos indiretos dos laminados a quente no custo de produção, verifica-se que o impacto no IPCA da aplicação de DAD nesses produtos será de aproximadamente 0,09% no curto prazo, devido às características concorrenciais desse segmento de mercado.

Nesse quadro, saliente-se que o impacto supramencionado se refere a um índice de preços ao consumidor. Entretanto, para o grupo de eletroeletrônicos, por exemplo, embora represente 0,9651% do IPCA, estima-se que absorva 32,4% do total do impacto indireto no IPCA ao consumidor decorrente do aumento de preços do aço laminado a quente. Pelo mesmo raciocínio, o item Veículo Próprio, embora represente 8,1657% do IPCA, absorva 16,7% do impacto indireto no IPCA. Por outro lado, o grupo Alimentação e Bebidas, embora represente 24,8% do IPCA, absorve cerca de 4,4% do impacto indireto total.

Desse modo, verifica-se que setores produtivos situados em elos mais próximos do mercado de laminados a quente tendem a sofrer impactos mais severos em suas estruturas de custos em decorrência da aplicação do DAD.

4. Avaliação dos Prováveis Impactos sobre os Consumidores de Laminados

4.1. Manifestação de consumidores

Para subsidiar a análise, foram consultadas seis empresas, quais sejam: Bosch, Embraer, Ford, General Motors do Brasil, Indústrias Romi e Whirlpool, das quais não obtivemos resposta tempestiva da Bosch e da General Motors do Brasil. A escolha das empresas foi baseada nos setores que mais utilizam o aço laminado a quente em seus processos produtivos, conforme disposto na Pesquisa Indústria Anual (PIA) do IBGE.

A Whirlpool, por exemplo, é produtora de compressores herméticos, fabricados a partir de aço laminado a quente. Tais compressores são utilizados na refrigeração doméstica, como em geladeiras e freezers, ou mesmo na refrigeração comercial para o resfriamento de alimentos e bebidas. No caso dos compressores, registre-se que o aço laminado a quente é um insumo bastante significativo para o processo produtivo, representando aproximadamente <CONFIDENCIAL> dos custos de produção da Whirlpool, conforme consta na resposta ao Ofício SEI nº 7/2017-COGCR/SUCON/SEAE/MF.

Ademais, ainda em resposta ao ofício supramencionado, a Whirlpool informa que utiliza o aço laminado a quente como um insumo insubstituível no seu processo de produção devido às características técnicas, à viabilidade econômica e à qualidade do insumo. A empresa utiliza-se do insumo importado exclusivamente para produção de compressores herméticos para exportação, uma vez que <CONFIDENCIAL> da produção da Whirlpool é destinada ao mercado externo.

A empresa ainda ressaltou que as importações representaram entre 2013 e 2016 uma média de <CONFIDENCIAL> do total de aço laminado a quente utilizado em seus processos produtivos, sendo que a China representou <CONFIDENCIAL> dessas importações, de modo que o restante do insumo adquirido <CONFIDENCIAL> se deu junto a fornecedores domésticos.

A Whirlpool ressaltou a dificuldade de se homologar um novo fornecedor frente a uma possível aplicação de DAD no produto em referência. Tal dificuldade decorreria da possibilidade de outros produtores internacionais provavelmente não terem capacidade de ofertar o insumo devido à produção de aços com maior valor agregado ou ao direcionamento de sua produção para o abastecimento do seu mercado doméstico.

Ademais, a empresa registrou a existência de muitos produtores internacionais que não atendem às especificações requeridas para a homologação do produto, o que exigiu a busca por fornecedores em <CONFIDENCIAL>. Entretanto devido à <CONFIDENCIAL>, os fornecedores desses países <CONFIDENCIAL>.

Portanto, do ponto de vista concorrencial, frise-se que essa busca por novos fornecedores indica a existência de potencial impacto negativo que a aplicação de DAD traria para empresas com perfis produtivos semelhantes à Whirlpool. Isso se deve ao fato de que a homologação de um novo contrato de fornecimento envolve custos significativos e se dá em prazo longo, uma vez que as etapas de um processo de homologação contemplam, <CONFIDENCIAL>.

Como ilustração desse potencial impacto, a empresa relatou a tentativa de expandir seus níveis de compra junto a um dos seus atuais fornecedores, <CONFIDENCIAL>. Entretanto, devido ao fato de destinar sua produção primordialmente para o <CONFIDENCIAL>, esse fornecedor demonstrou <CONFIDENCIAL>.

Como o aço laminado a quente representa <CONFIDENCIAL> dos custos de produção dos <CONFIDENCIAL>, a Whirlpool alega ainda que alterações no preço desse insumo representariam um impacto significativo no preço final do produto, sendo que, atualmente, a empresa adquire <CONFIDENCIAL> por ano na aquisição de aços planos laminado a quente.

Portanto, verifica-se que (i) pela falta de fornecedores de aço laminado a quente alternativos viáveis para o processo produtivo desta empresa e (ii) pela relevante representatividade desse insumo no processo produtivo <CONFIDENCIAL>, a aplicação de DAD traria impactos negativos no custo de fabricação de produtos a jusante neste segmento de negócios.

Nesse diapasão, destaca-se a recomendação da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) de evitar políticas públicas ou normas regulatórias que (i) limitem a capacidade das empresas de definir os preços de seus bens ou serviços, (ii) aumentem significativamente o custo de produção de algumas empresas ou (iii) limitem a capacidade dos consumidores escolherem a empresa à qual adquirir um bem ou serviço pois comprometem a promoção da concorrência, conforme disposto no Guia de Avaliação da Concorrência dessa organização.

A Whirlpool ainda destaca a existência de <CONFIDENCIAL>. Dessa forma, frente a essa situação, a Seae verifica que a possível aplicação de DAD tem o potencial de limitar a capacidade de escolha dos consumidores na aquisição de um bem ou serviço, indo de encontro às recomendações concorrenciais da OCDE.

Por fim, <CONFIDENCIAL> a empresa registra que a legislação de dumping no Brasil, ao contrário de outras jurisdições, não exclui da aplicação de DAD os insumos em regime de drawback, sujeitando seus produtos a uma assimetria concorrencial em relação aos competidores internacionais no caso da aplicação de DAD. Dessa forma, a tarifa antidumping incidirá também sobre as importações feitas no regime de drawback, e provocaria uma assimetria da concorrência comparado a players localizados em outros países.

Outro exemplo de empresa usuária dos laminados a quente é a Embraer, produtora e comercializadora de aeronaves para os segmentos comercial, executivo, defesa e agrícola.

Em resposta ao Ofício SEI nº 3/2017-COGCR/SUCON/SEAE/MF, a Embraer afirma que, apesar de existir a possibilidade de substituição dos laminados plano a quente, eles são usados em <CONFIDENCIAL>, o que dificultaria uma possível substituição devido ao custo de recertificação envolvido.

No caso da Embraer, o aço laminado a quente necessita <CONFIDENCIAL>, o que restringiria suas opções de fornecedores. Por esse fato, a empresa registra as dificuldades em encontrar o insumo no mercado interno, uma vez que importa <CONFIDENCIAL> dos laminados a quente que utiliza em seu processo produtivo.

Outro setor que pode ser afetado pela aplicação de DAD é o automobilístico. A Ford, por exemplo, é adquirente de autopeças que têm o aço laminado plano a quente como um de seus insumos principais. Em resposta ao Ofício SEI nº 4/2017-COGCR/SUCON/SEAE/MF, a empresa informa que esse tipo de aço pode representar até <CONFIDENCIAL> do preço das autopeças; logo, uma medida de defesa comercial teria o condão de aumentar seu custo de produção, afetando negativamente sua competitividade.

4.1. Impacto setorial a jusante

Em complemento às respostas ao ofício da Seae, a Whirlpool S.A. encaminhou à Seae as seguintes manifestações:

- + estudo encomendado pela Secretaria de Assuntos Internacionais (Sain), em novembro de 2017, para a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) com o levantamento dos impactos sofridos pela indústria nacional com a aplicação do direito antidumping sobre aços laminados a quente, realizado pela Consultoria LCA;

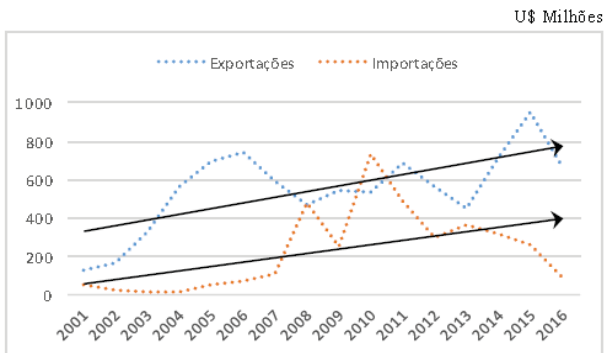
- + papel do Prof. José Tavares de Araújo Júnior, intitulado "Impactos Econômicos de uma Medida Antidumping sobre as Importações Brasileira de Laminados a quente de agosto de 2017";

- + papel do Prof. José Tavares de Araújo Júnior, denominado "A Dimensão Geográfica do Mercado de Aços Planos"; e

- + uma Nota Técnica do Prof. José Tavares de Araújo Júnior, chamada "O regime de drawback e o escopo das medidas antidumping: O caso de laminados a quente.

Nos estudos supracitados, destaca-se a evolução das importações e exportações dos laminados a quente entre 2001 e 2016. No Gráfico 1, reproduzido do estudo "Impactos Econômicos de uma Medida Antidumping sobre as Importações Brasileira de Laminados a quente de agosto de 2017" (p. 3), verifica-se que as importações, em USD, no ano de 2016 encontram-se no mesmo nível de 2001, enquanto que as exportações praticamente triplicaram seu valor. Entretanto, no período de 2010 a 2016, nota-se queda de 90% das importações, regredindo a US\$8 milhões em 2016, uma queda de 90% nesse período. Nesse quadro, frise-se que as exportações se mantêm em valores superiores às importações durante esse período.

Gráfico 1: Comércio Exterior de Laminados a Quente

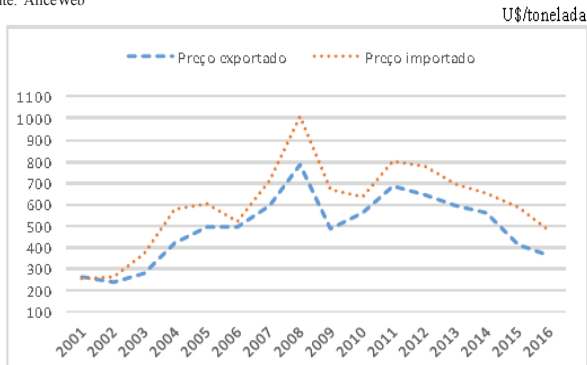


Fonte: AliceWeb

Ademais, os preços das exportações dos laminados a quente estiveram sempre abaixo dos preços dos importados de 2001 a 2016, conforme reproduzido no Gráfico 2 a partir do Gráfico 3 do estudo supramencionado (p. 4):

Gráfico 2: Preços de Exportação e Importação de Laminados a Quente

Fonte: AliceWeb



O autor destaca também o efeito de alterações nos preços dos laminados, pois isto afetará os custos de produção de muitos setores da economia tais como a construção civil, indústria automobilística, bens de capital, eletrodoméstico dentre outros. Ademais, frise-se a redução nos preços tanto dos produtos importados como dos produtos exportados a partir de 2011. Desse modo, verifica-se que os preços dos aços laminados tanto interna como externamente têm demonstrado redução no período.

Quanto aos impactos na cadeia a jusante, o *paper* menciona a pouca representatividade em termos de valor de produção dos laminados a quente (R\$15 bilhões, em 2015) vis-à-vis a produção dos usuários deste produto. A indústria automobilística, por exemplo, representou, em 2015, R\$130 bilhões da produção nacional ao passo que máquinas e equipamento representaram R\$67 bilhões, conforme indica a PIA-IBGE. Assim, alega-se que os custos de uma possível aplicação de DAD serão superiores aos benefícios auferidos, conforme corrobora o cálculo do impacto inflacionário disposto em seção específica deste documento.

No intuito de indicar custos maiores que benefícios gerados pela aplicação do DAD, a LCA Consultores realizou estudo dos impactos sofridos pela indústria nacional com a aplicação dessa medida de defesa comercial sobre aços laminados a quente em dezembro de 2017. Para tanto, foi utilizado um modelo de insumo-produto.

Na matriz insumo-produto, foi considerada a cadeia de utilização do aço plano laminado a quente, conforme reproduzido no Quadro 6. Para avaliar o impacto do DAD, foram calculados os efeitos diretos da medida, sendo estes separados em dois, um positivo e outro negativo.

Quadro 6: Cadeia de Utilização do Aço Plano Laminado a Quente

Autopeças (1.090.551 t)	Aço plano laminado a quente	Embalagens e recipientes (183.342 t)
Construção civil (468.948 t)		Eletrodomésticos e utensílios domésticos (112.482 t)
Máquinas e equipamentos (243.624 t)		Automobilístico (97.870 t)
Agrícola e rodoviário (172.269 t)		Outros (1.331.611 t)

Fonte: LCA Consultores

De acordo com o estudo, o efeito direto positivo da aplicação da medida de defesa comercial decorreria do aumento da demanda pelo produto nacional em função do aumento de preço do produto importado, sendo um benefício para o setor de aço, ao passo que o efeito direto negativo seria a redução da demanda dos setores demandantes de aço devido ao aumento de preço do laminado nacional. Tal efeito esperado decorreria do aumento do preço do laminado importado, de modo que o efeito negativo resulta em um custo para os setores demandantes.

Assim, estima-se que o efeito positivo na cadeia produtiva é resultado da manutenção da participação de mercado da indústria nacional do primeiro período para o terceiro período da investigação antidumping (ou seja, de P1 em P3)¹. A diferença no volume de vendas seria de 163.753, e considerando o preço médio de R\$1.605/t, o aumento da demanda de aço plano laminado a quente seria de R\$262,8 milhões.

Por outro lado, para o cálculo do efeito negativo utilizou-se uma margem de dumping média de 23%². Entretanto, o preço internado do laminado a quente importado deveria incluir os tributos e custos de internação. Com isso, considerando tais custos, o preço do produto importado deveria aumentar em 16,5%, conforme exposto na Tabela 4.

Tabela 4: Cálculo da Variação Percentual do Preço com o DAD

Preço CIF normalizado para 100	(%)	Sem aplicação de DAD	Com aplicação de DAD
Preço CIF		100	100
Margem dumping	23,0%		23,0
Imposto de Importação	12,7%	12,7	12,7
IPI	5%	5	5
ICMS-SP	18%	30,6	35,7
PIS	2,10%	2,1	2,1
COFINS	9,65%	9,7	9,7
Despesas aduaneiras	10%	10	10
Preço internado		170,0	198,1
Variação percentual			16,5%

Fonte: LCA Consultores

Esse aumento de preços acarretaria um aumento dos custos dos setores demandantes, que deve aumentar o preço de seus produtos finais, conforme já salientado em seção relativa ao impacto no índice de preços. Conseqüentemente, haverá uma queda na demanda desses produtos dependendo da elasticidade-preço dos setores demandantes.

Estimou-se o impacto de queda da demanda do aumento de preços em oito setores demandantes³, conforme Tabela 5 replicado a seguir. Percebe-se, portanto, uma provável queda da demanda final dos setores analisados em R\$613 milhões.

Tabela 5: Impacto na Demanda Final (R\$ milhões)

Sector	Variação na demanda final
Autopeças	-364,8
Construção civil	-29,1
Embalagens	-40,6
Agrícola e rodoviário	-68,5
Eletrodomésticos e utensílios domésticos	-65,0
Automobilístico	-30,4
Máquinas e equipamentos	-13,8
Cutalaria	-0,8
Total	-613,0

Fonte: LCA Consultores

Assim, considerando a soma do efeito positivo direto, qual seja, o aumento da produção doméstica em R\$262,8 milhões com o efeito negativo direto, a queda na demanda dos principais setores demandantes em R\$613 milhões, tem-se um efeito líquido negativo esperado de R\$350,2 milhões.

De acordo com o estudo da LCA Consultores haveria ainda outros efeitos negativos líquidos da produção, tais como: efeito negativo líquido de R\$370,9 da produção indireta e um efeito renda líquido negativo de R\$779,9. Assim, o efeito total líquido da produção será negativo em R\$1.501 milhões.

Assim, para a Whirlpool, o efeito da aplicação de um DAD traria maiores custos que benefícios para a economia nacional, conforme disposto no estudo realizado pela LCA Consultores.

1. Das Questões Relativas à Aplicação do DAD

No ordenamento na legislação de comércio multilateral, aplica-se o conceito de custo integral ("full cost"), que inclui custos fixos e de capital e gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D). Entretanto, conforme salientado por Robert D. Willig em "Economic Effect of Antidumping Policy", tais conceitos são distintos para as autoridades concorrenciais quando da avaliação de possível prática de condutas anticompetitivas.

Desse modo, a aplicabilidade de medidas de defesa comercial dependeria do que se pretende proteger, dentre os quais destacam-se:

- + os empregos domésticos;
- + os retornos aos investimentos empregados no mercado doméstico;
- + os retornos nos investimentos realizados por interesses domésticos; ou
- + a concorrência no mercado que atende aos consumidores domésticos.

Nesse sentido, o autor divide em duas categorias os cinco tipos de práticas de dumping, conforme disposto no Quadro 7.

Quadro 7: Categorias de Práticas de Dumping

Tipo	Categorias
Sem criação de poder de mercado	Expansão de mercado
	Cíclica
	Comércio estatal
Com criação de poder de mercado	Estratégico
	Preço predatório

Fonte: Willig Elaboração: Seae/MF

Desse modo, para a Seae, cuja competência se define pela promoção do ambiente concorrencial, a aplicação de DAD se justificaria quando da verificação da existência da prática de dumping com a criação de poder de mercado para as firmas incumbentes. Tal existência, por sua vez, se dá nas duas categorias detalhadas a seguir.

Dumping estratégico

Ocorre quando há exportações que prejudicam os rivais domésticos por meio de uma estratégia que engloba tanto o preço das exportações como a proteção ao mercado doméstico desse exportador. Em outras palavras, tal situação se faz presente quando a produção de um bem requer investimentos substanciais em P&D ou em ativos fixos de modo que, caso o mercado doméstico do exportador seja fechado para concorrentes estrangeiros, tais exportadores teriam uma vantagem de custo contra esses concorrentes.

Em tal situação, verifica-se que o mercado relevante do exportador com proteção doméstica é mais extenso do que o mercado relevante de seu concorrente estrangeiro, uma vez que esse concorrente não tem acesso aos consumidores localizados na área geográfica desse exportador. Com isso, independentemente da conduta desse exportador, a condição acima descrita lhe confere um poder de mercado que não se daria em um ambiente de livre concorrência entre os incumbentes.

O lucro extraordinário das firmas que adotam o dumping estratégico reside na vantagem comparativa de custo de produção que esses exportadores possuem em decorrência do acesso a grandes mercados, ao contrário de seus concorrentes estrangeiros. Nessa situação, a nação exportadora ganha mais com os lucros oriundos dessa vantagem comparativa do que perde com as políticas protecionistas domésticas.

Portanto, a aplicação de DAD em situações correlatas se dá quando o mercado da firma exportadora é fechado ao concorrente estrangeiro e as firmas ali situadas são dotadas de escala suficiente que as possibilite operar com uma vantagem de custo que inibe a concorrência externa. Assim, o país importador deve se manter vigilante para aplicar DAD de modo a equilibrar os mercados relevantes das firmas incumbentes e promover o ambiente concorrencial de um determinado mercado.

No caso concreto, não se verificou evidências de que os mercados relevantes dos aços laminados a quente em que atuam os produtores chineses ou russos sejam, em sua extensão, superiores ao mercado relevante acessado pelos produtores domésticos brasileiros. Ademais, nas análises contidas nos relatórios submetidos para a apreciação da aplicação do DAD, não houve manifestações de que os mercados chinês e russo sejam fechados para os produtos fabricados no Brasil, uma ótica essencial para se aplicar uma medida de defesa comercial com a finalidade de afastar o dumping estratégico dos produtores estrangeiros.

Dumping de preço predatório

Esse tipo de dumping é caracterizado pela conduta do exportador com a finalidade de inviabilizar a oferta do concorrente doméstico de modo a obter poder de mercado no mercado importador. Por meio dessa conduta, o exportador visa praticar preços maiores a partir da redução irreversível da oferta do produtor doméstico. Em outras palavras, em tal situação, o concorrente estrangeiro deliberadamente visa impor danos ao produtor doméstico, caracterizando a ameaça a ser combatida por meio de medidas de defesa comercial previstas no arcabouço legal do comércio multilateral.

Portanto, a aplicação de DAD se justificaria nessa situação caso as autoridades governamentais verifiquem a conduta do produtor estrangeiro com a finalidade de reduzir ao máximo a oferta do produtor doméstico e auferir lucros extraordinários a partir do momento em que o dano à indústria doméstica seja irreversível.

No caso concreto ora em análise, não se verificou elementos que pudessem concluir que o produtor estrangeiro, em conduta deliberada, visou restringir a oferta dos produtores domésticos, uma vez que os produtores russos e chineses destinaram, em média, 316,1 mil toneladas anuais no período de 2013 a 2015 (Quadro 5) frente a uma produção doméstica total de <CONFIDENCIAL> de toneladas em 2015 (Quadro 1), o que representaria, em volume, o equivalente a <CONFIDENCIAL> da produção brasileira.

Sob a mesma ótica, verifica-se que o preço de exportação dos produtores domésticos, no período de 2001 a 2016, encontrou-se em patamares inferiores ao preço do produto importado, conforme ilustrado no Gráfico 2. Nesse sentido, fica prejudicada a evidência de que houve preços caracterizados como predatórios com a deliberada conduta de restringir a oferta dos produtores domésticos, uma vez que, em comportamentos racionais, o preço de exportação dos produtores brasileiros não se encontraria abaixo do seu custo de marginal de produção, o que caracterizaria a inviabilidade da produção doméstica. Vale lembrar que, mesmo com a queda de 4,1 p.p. de participação ocorrida no período de 2013 a 2015, a indústria doméstica respondeu por 89,4% do mercado doméstico em 2015.

III. Considerações Finais

Por todo o exposto, verificou-se que a aplicação de DAD em 19 NCM relativas a aços laminados planos a quente teria o condão de:

+ afetar negativamente o ambiente concorrencial das empresas que se utilizam desses itens em seus processos produtivos;

+ impactar os custos de produção dos adquirentes que apresentam dificuldades em homologar fornecedores com relação a questões afetas à qualidade e quantidade;

+ elevar o IPCA em 0,09% em decorrência da diminuição da rivalidade de *players* sujeitos à aplicação de DAD; e

+ produzir efeitos líquidos negativos na cadeia produtiva nacional devido ao impacto nas estruturas de custos das cadeias a jusante.

Com fundamento no inciso I do art. 3º do Decreto nº 8.058, de 2013, o Conselho de Ministros, considerando os impactos econômicos demonstrados neste anexo, o baixo volume de importação, bem como a redução das importações nos últimos anos, entendeu existir, em razão de interesse público, motivos excepcionais que justificam a suspensão da aplicação da medida, por até um ano.

1- A LCA consultores utilizou dados da Receita Federal do Brasil disponíveis na Nota Técnica do DECOM nº 18, de 19 de junho de 2017.

2- A LCA consultores calculou a margem de dumping média como a média simples das margens aplicadas para cada exportador, com base em dados da Nota Técnica do DECOM nº 18 de 19 de junho de 2017.

3- A LCA consultores utilizou 8 setores devido a disponibilidade de dados e por estes setores representarem 68,8% do consumo de aço plano laminado a quente.