

## 1. DOS ANTECEDENTES

## 1.1 Do histórico

Em 16 de julho de 2004, foi protocolada pela Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal - ABITAM petição de início de investigação de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável austenítico, com costura, originárias da China e de Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 27 de abril de 2005, por meio da Circular SECEX nº 25, de 25 de abril de 2005, foi iniciada investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável austenítico, com costura, originárias somente de Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

A Circular SECEX nº 31, de 17 de abril de 2006, publicada no Diário Oficial da União (DOU), de 18 de abril de 2006, encerrou a investigação em questão sem a aplicação de medidas, considerando que não foi caracterizado dano material à indústria doméstica decorrente das exportações objeto de dumping.

## 1.2 Da investigação original com relação a China e Taipé Chinês

Em 7 de março de 2012, por meio da Circular SECEX nº 6, de 6 de março de 2012, foi iniciada investigação para averiguar a existência de dumping nas exportações para o Brasil de tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm e inferior a 2.032 mm, com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, originárias da China e Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Tendo sido verificada a existência de dumping nessas exportações para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, conforme o disposto nº art. 42 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, a investigação foi encerrada por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013, publicada no DOU, de 29 de julho de 2013, com a aplicação do direito antidumping definitivo, na forma de alíquota específica, conforme a seguir:

Direito antidumping aplicado por meio da Resolução CAMEX nº 59, de 2013

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
China	<u>Evertec (Foshan) Stainless Steel Appliances MFG Co.</u>	679,08
	<u>Fujian Casey Stainless Steel Co. Ltd.</u>	679,08
	<u>Irestal (Shanghai) Stainless Pipe Co., Ltd</u>	679,08
	<u>Shanghai Triround Stainless Steel Tube Co., Ltd</u>	679,08
	<u>Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co., Ltd.</u>	0,00
	Demais empresas	679,08
Taipé Chinês	<u>Froch Enterprise Co. Ld.</u>	911,71
	<u>YC Inox Co. Ltd.</u>	359,66
	Demais empresas	911,71

## 1.3 Do direito antidumping aplicado sobre as importações de outras origens (Malásia, Tailândia e Vietnã)

Em 20 de abril de 2017, foi iniciada, por meio da Circular SECEX nº 21, de 20 de abril de 2017, publicada no DOU de 24 de abril de 2017, investigação de dumping nas exportações para o Brasil de tubos com costura, de aço inoxidável austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, originárias da Malásia, Tailândia e do Vietnã.

Nesse caso, foi verificada a existência de dumping nessas exportações para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, de modo que a investigação foi encerrada, por meio da Resolução CAMEX nº 39, de 13 de junho de 2018, publicada no DOU de 14 de junho de 2018, com a aplicação do direito antidumping definitivo, na forma de alíquota específica, nos montantes a seguir:

Direito antidumping aplicado por meio da Resolução CAMEX nº 39, de 2018

Origem	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo (US\$/t)
Malásia	Pantech Stainless & Alloy Industries Sdn Bhd	367,56
	Roland Gensteel Industrial (Malaysia) Sdn. Bhd	740,02
	Superinox Max Fittings Industry Sdn.Bhd	740,02
	Superinox Pipe Industry Sdn. Bhd.	740,02
	Demais	740,02
Tailândia	Thai-German Products Public Co., Ltd.	747,56
	Viax International Co., Ltd.	747,56
	Eastern Metal Treinding Co., Ltd.	747,56
	Demais	747,56
Vietnã	Hoa Binh Production Trading Co., Ltd. (Inoxhoabinh Mill)	888,27
	Inox Hoa Binh Joint Stock Company (Inoxhoabinh Mill)	888,27
	Vinlong Stainless Steel (Vietnam) Co., Ltd.	782,11
	Oss Daiduong International Joint Stock Company	806,14
	Sonha International Corporation	806,14
	Sonha Ssp Vietnam Sole Member Co., Ltd.	806,14
	Tien Dat Trade Import & Export Company Limited	806,14
	Demais	888,27

2.DA REVISÃO

2.1 Dos procedimentos prévios

Em 1º de dezembro de 2017, foi publicada a Circular SECEX nº 64, de 30 de novembro de 2017, dando conhecimento público de que o prazo de vigência do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de tubos com costura, de aços inoxidáveis austeníticos graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e inferior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificadas nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, originárias da China e Taipé Chinês, encerrar-se-ia no dia 29 de julho de 2018.

2.2 Da petição para revisão do direito das origens China e Taipé Chinês

Em 29 de março de 2018, as empresas Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda., doravante também denominadas, respectivamente, Aperam e Marcegaglia, ou, quando consideradas conjuntamente, somente petionárias, protocolaram, por meio do Sistema DECOM Digital (SDD), petição de início de revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de tubos com costura, de aço inoxidável austenítico, graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, originárias da China e Taipé Chinês, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Em 24 de maio de 2018, por meio do Ofício nº 591/2018/CGSC/DECOM/SECEX, foram solicitadas às petionárias, com base no § 2º do art. 41 do Decreto nº 8.058, de 2013, doravante denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição.

As petionárias, após solicitação tempestiva para extensão do prazo originalmente estabelecido para resposta ao referido Ofício, apresentaram, tempestivamente, as informações complementares no dia 8 de junho de 2018.

2.3 Do início da revisão

Tendo sido apresentados elementos suficientes que indicavam que a extinção do direito antidumping aplicado às importações mencionadas levaria muito provavelmente à continuação do dumping e à retomada do dano dele decorrente, foi elaborado o Parecer DECOM nº 17, de 20 julho de 2018, propondo o início da revisão do direito antidumping em vigor.

Com base no parecer supramencionado, por meio da Circular SECEX nº 30, de 26 de julho de 2018, publicada no D.O.U. de 27 de julho de 2018, foi iniciada a revisão em tela. De acordo com o contido no § 2º do art. 112 do Decreto nº 8.058, de 2013, enquanto perdurar a revisão, o direito antidumping de que trata a Resolução CAMEX nº 59, de 24 de julho de 2013, publicada no D.O.U. de 29 de julho de 2013, permanece em vigor.

2.4 Das notificações de início da revisão e da solicitação de informações às partes interessadas

Em atendimento ao disposto no art. 96 do Decreto nº 8.058, de 2013, foram notificados do início da revisão, além das petionárias, a Associação Brasileira da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal - ABITAM, a Associação Brasileira do Aço Inoxidável - ABINOX, a Associação Brasileira dos Processadores e Distribuidores de Aços Inoxidáveis - APRODINOX, o Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço - INDA, a Embaixada da China, o Escritório Econômico e Cultural de Taipé Chinês, os produtores/exportadores estrangeiros e os importadores brasileiros do produto objeto da revisão. Os produtores/exportadores e os importadores foram identificados por meio dos dados oficiais de importação brasileiros, fornecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Economia. Ademais, constava, das referidas notificações, o endereço eletrônico em que poderia ser obtida cópia da Circular SECEX nº 30, de 2018, que deu início à revisão. As notificações para os governos e aos produtores/exportadores e importadores que transacionaram o produto no período de continuação/retomada de dumping foram enviadas em 2 de agosto de 2018.

Aos produtores/exportadores identificados pela Subsecretaria e aos governos das origens investigadas foi encaminhado o endereço eletrônico no qual pôde ser obtido o texto completo não confidencial da petição que deu origem à revisão, bem como suas informações complementares, mediante acesso por senha específica fornecida por meio de correspondência oficial.

Em razão do número elevado de produtores chineses identificados, foram selecionados para receber os questionários apenas produtores cujo volume de exportação da China para o Brasil representa o maior percentual razoavelmente investigável. Nesse sentido, foram selecionados, a partir dos dados oficiais de importação, os quatro maiores produtores/exportadores identificados no período de análise de continuação/retomada do dumping: Huzhou Dingshang Stainless Steel, Jiangsu Jaway Stainless Steel Products, Yong Metal e Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals. Essas empresas representaram, em termos de volume, 93,6% das importações de tubos de aço inoxidável originárias da China nesse período.

As partes interessadas puderam manifestar-se a respeito da referida seleção, inclusive com o objetivo de esclarecer se as empresas selecionadas são exportadoras, trading companies ou produtoras do produto objeto da revisão, no prazo de até dez dias, contado da data de ciência, em conformidade os §§ 4º e 5º do art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, e com o art. 19 da Lei nº 12.995, de 18 de junho de 2014.

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

Nos termos do § 3º do art. 45 do Regulamento Brasileiro, foi concedido o prazo de vinte dias, contado da data da publicação de início da revisão, para a apresentação de pedidos de habilitação de outras partes que se considerassem interessadas.

2.5 Do recebimento das informações solicitadas

2.5.1 Das petionárias

As empresas Aperam Inox Tubos Brasil Ltda. e Marcegaglia do Brasil Ltda. apresentaram suas informações na petição de início da presente investigação, bem como nas respostas aos pedidos de informações complementares.

2.5.2 Dos importadores

Os importadores identificados não solicitaram extensão do prazo, nem apresentaram resposta ao questionário do importador.

2.5.3 Dos produtores/exportadores

Os produtores/exportadores selecionados Yc Inox Co. Ltd. (YC Inox), de Taipé Chinês e Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co. Ltd. (Jiuli), da China, solicitaram, tempestivamente e acompanhada de justificativa, segundo o disposto no § 1º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, extensão de prazo para restituição do questionário do produtor/exportador e protocolaram suas respostas dentro do prazo prorrogado.

Diante da análise dos questionários, foram expedidas solicitações de informações complementares por meio dos Ofícios nºs 2.654 e 2.655/2018/CGSC/DECOM/SECEX, respectivamente. As empresas apresentaram respostas tempestivamente.

As demais empresas chinesas selecionadas, Huzhou Dingshang Stainless Steel, Jiangsu Jaway Stainless Steel Products e Yong Metal, não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador.

Em razão de pedido apresentado pelas petionárias em 18 de dezembro de 2018, para que os dados fornecidos pela produtora chinesa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal, foi enviada notificação à Jiuli a fim de que essa se manifestasse até o dia 24 de janeiro de 2019. A solicitação foi enviada em 3 de janeiro de 2019, por meio do ofício nº 6/2019/CGSC/DECOM/SECEX.

Após pedido de prorrogação, por meio do Ofício nº 319/2019/CGSC/DECOM/SECEX, enviado em 24 de janeiro de 2019, comunicou-se que o prazo para manifestação foi prorrogado até o dia 7 de março de 2019. No último dia do prazo estendido, a Jiuli submeteu seus comentários acerca das manifestações protocoladas pelas petionárias nos autos do processo.

2.6 Das verificações in loco

2.6.1 Da indústria doméstica

Fundamentado no princípio da eficiência, previsto no caput do art. 2º da Lei nº 9.784, de 29 de janeiro de 1999, e no caput do art. 37 da Constituição Federal de 1988, e da celeridade processual, previsto no inciso LXXVIII do art. 5º da Carta Magna, realizou-se a verificação in loco dos dados apresentados pela indústria doméstica previamente ao início desta revisão.

Nesse contexto, solicitou-se à Marcegaglia e à Aperam, por meio dos Ofícios nºs 586/2018/CGSC/DECOM/SECEX e 585/2018/CGSC/DECOM/SECEX, respectivamente, em face do disposto no art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, anuência para que equipe de técnicos realizasse verificação in loco dos dados apresentados, nos períodos de 18 a 22 de junho de 2018, em Garuva - SC, e de 25 a 29 de junho, em Ribeirão Pires - SP.

Após consentimento das empresas, foi realizada verificação in loco, nos períodos propostos, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas na petição de início da revisão de final de período e na resposta ao pedido de informações complementares.

Cumpriram-se os procedimentos previstos no roteiro previamente encaminhado às empresas, tendo sido verificadas as informações prestadas. Também foram verificados o processo produtivo de tubos de aço inoxidável, a estrutura organizacional das empresas e as publicações utilizadas como base para apuração do valor normal das origens sujeitas à aplicação da medida antidumping, assim como os dados de capacidade produtiva desses países. Finalizados os procedimentos de verificação, consideraram-se válidas as informações fornecidas pelas petionárias, depois de realizadas as correções pertinentes.

Em atenção ao § 9º do art. 175 do Decreto nº 8.058, de 2013, a versão restrita dos relatórios das verificações in loco foi juntada aos autos restritos do processo. Todos os documentos colhidos como evidência dos procedimentos de verificação foram recebidos em bases confidenciais.

2.6.2 Dos produtores/exportadores

Com base no § 1º do art. 52 do Decreto nº 8.058, de 2013, equipe da autoridade investigadora brasileira realizou verificação in loco nos produtores/exportadores chinês e taiwanês, com o objetivo de confirmar e obter melhor detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

As verificações in loco dos dados ocorreram: na Jiuli, no período de 7 a 11 de janeiro de 2019, em Huzhou - China; e na YC Inox, de 14 a 18 de janeiro de 2019, em Changhua - Taipé Chinês.

Em conformidade com a instrução constante do § 1º do art. 52 do Regulamento Brasileiro, os governos da China e de Taipé Chinês foram notificados da realização de verificação in loco nos produtores/exportadores por meio dos Ofícios nºs 3.240 e 3.241/2018/CGSC/DECOM/SECEX, respectivamente, ambos de 21 de dezembro de 2018.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respectivas respostas ao questionário e à solicitação de informação complementar. Os dados dos produtores/exportadores constantes deste documento levam em consideração os resultados das 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.

2.7 Dos prazos da revisão

No dia 13 de fevereiro de 2019, foi publicada no D.O.U. a Circular SECEX nº 6, de 12 de fevereiro de 2019, por meio da qual a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) decidiu prorrogar por até dois meses, a partir de 27 de maio de 2019, o prazo para conclusão desta revisão e tornou públicos os prazos a que fazem referência os arts. 59 a 63 do Decreto nº 8.058, de 2013, conforme quadro abaixo:

Disposição legal - Decreto nº 8.058, de 2013	Prazos	Datas previstas
art.59	Encerramento da fase probatória da revisão	25 de abril 2019
art. 60	Encerramento da fase de manifestação sobre os dados e as informações constantes dos autos	15 de maio de 2019
art. 61	Divulgação da nota técnica contendo os fatos essenciais que se encontram em análise e que serão considerados na determinação final	4 de junho de 2019
art. 62	Encerramento do prazo para apresentação das manifestações finais pelas partes interessadas e Encerramento da fase de instrução do processo	24 de junho de 2019
art. 63	Expedição, pela SDCOM, do parecer de determinação final	10 de julho de 2019

As partes interessadas da presente revisão foram notificadas por meio dos Ofícios de nºs 735 a 764/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de fevereiro de 2019, sobre a publicação da referida circular.

2.8 Da Nota Técnica acerca da conclusão sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão

Em 27 de março de 2019, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica nº 8, em que se concluiu que, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão. Os argumentos considerados na referida decisão estão detalhados no item 5.2 deste documento.

Portanto, para fins de apuração do valor normal da China no âmbito desta revisão, concluiu-se pela utilização de metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, conforme elementos de prova constantes dos autos até o final da fase probatória deste processo. A metodologia encontra-se explicada no item 5.2.1 deste documento.

2.9 Do recurso administrativo

Em 5 de abril de 2019, a empresa Zhejiang Jiuli Hi-tech Metals protocolou recurso administrativo em face da Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2019, solicitando reconsideração quanto ao tratamento a ser conferido aos produtores/exportadores chineses, neste processo específico, para fins de determinação de dumping. A Jiuli entendeu que a Nota em questão se encontraria eivada de vícios, passíveis, inclusive, de gerar nulidade de todo o procedimento administrativo, conforme descrito no item 5.2.1.3 deste Documento.

Após análise dos argumentos apresentados, decidiu-se indeferir o mencionado recurso. A decisão devidamente motivada e fundamentada foi comunicada à Jiuli por meio do Ofício SEI nº 59/2019/SECEX/SECINT-ME, de 30 de abril de 2019, e foi resumida no item 5.2.1.4 deste Documento.

#### 2.10 Do encerramento da fase probatória

Em conformidade com o disposto no caput do art. 59 do Decreto nº 8.058, de 2013, a fase probatória da investigação foi encerrada em 25 de abril de 2019, ou seja, 71 dias após a publicação da Circular que divulgou os prazos da revisão.

#### 2.11 Da divulgação dos fatos essenciais sob julgamento

Com base no disposto no caput do art. 61 do Decreto nº 8.058, de 2013, e conforme previsto na Circular referida no item 2.7, foi disponibilizada às partes interessadas a Nota Técnica nº 19, de 4 de junho de 2019, contendo os fatos essenciais sob julgamento que embasaram a determinação final a que faz referência o art. 63 do mesmo Decreto.

#### 2.12 Do encerramento da fase de instrução

De acordo com o estabelecido no parágrafo único do art. 62 do Decreto nº 8.058, de 2013, no dia 24 de junho de 2019, encerrou-se o prazo de instrução da revisão em questão. Naquela data, completou-se o prazo de 20 dias após a divulgação da nota técnica de fatos essenciais para que as partes interessadas apresentassem suas manifestações finais, nos termos do caput do art. 62 do mencionado Decreto. As petionárias e as produtoras/exportadoras Jiuli e YC Inox apresentaram, tempestivamente, manifestações finais a respeito dos elementos de fato e de direito constantes da referida nota técnica.

Cabe registrar que, atendidas as condições estabelecidas na Portaria SECEX nº 58, de 29 de julho de 2015, por meio do SDD, as partes interessadas mantiveram acesso no decorrer da revisão a todas as informações não confidenciais constantes do processo, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

#### 3DO PRODUTO E DA SIMILARIDADE

##### 3.1 Do produto objeto do direito antidumping

O produto objeto do direito antidumping são tubos com costura, de aço inoxidável austenítico grau 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, comumente classificados nos itens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, doravante denominados apenas como tubos de aço inoxidável, quando originários da China e de Taipé Chinês.

As diversas microestruturas dos aços são função da quantidade dos elementos de liga presentes. Há, basicamente, dois grupos de elementos de liga: os que estabilizam a austenita (Ni, C, N e Mn) e os que estabilizam a ferrita (Cr, Si, Mo, Ti e Nb).

Os aços inoxidáveis são aqueles que contêm ferro-cromo (Fe-Cr) com pelo menos 10,5% de cromo e dividem-se em famílias, como:

a) austeníticos, comumente de série 3XX ou 300, referentes a aços não magnéticos com estrutura cúbica de faces centradas, que contêm, basicamente, ligas de ferro, níquel e cromo na sua composição, sem prejuízo de poderem conter outros elementos; e

b) ferríticos, comumente de série 4XX ou 400, correspondentes a aços magnéticos com estrutura cúbica de corpo centrado, que contêm, basicamente, ligas de ferro e cromo na sua composição, além de outros elementos possíveis, desprovidos de níquel e com características e aplicações bem específicas.

A adição de níquel como elemento de liga, em determinadas quantidades, permite transformar a estrutura ferrítica em austenítica, o que resulta em significativa alteração em diversas propriedades, como soldabilidade, resistência à corrosão e ductilidade.

Quanto ao processo de soldagem, nota-se que, na fabricação dos tubos de aço austenítico, são, comumente, empregadas solda Laser ou TIG (sigla para Tungsten Inert Gas), não sendo impeditivo a fabricação através de outros processos. Já os tubos de aço inoxidável ferrítico são, normalmente, fabricados por soldagem High Frequency (HF) sem adição de material, podendo, também, ser soldados por outros processos. A utilização de um ou outro tipo de soldagem depende, normalmente, da utilização que se pretende dar ao produto final, das normas de fabricação, das dimensões e da espessura. Além disso, a adição de material no processo de soldagem, prevista por algumas normas, não descaracteriza o produto objeto do direito antidumping, nem prejudica a similaridade relativamente ao produto nacional.

Com efeito, os aços austeníticos são normalmente utilizados na indústria alimentícia, em aplicações criogênicas, ornamentais, aplicações em altas temperaturas, componentes náuticos, construção civil, equipamentos para indústrias químicas, petroquímicas, de açúcar e álcool, alimentícia, farmacêutica e de papel e celulose, baixelas e utensílios domésticos. Os ferríticos são, em geral, utilizados em sistemas de exaustão automotivo, cutelaria, eletrodomésticos, frigoríficos, sinalização visual (placas e fachadas).

Cada família é dividida em graus distintos, conforme a composição específica, implicando distintas utilizações. Internacionalmente, utiliza-se para a definição dos graus a nomenclatura do American Iron and Steel Institute (AISI) ou a American Society for Testing and Materials (ASTM). Os aços austeníticos sujeitos à medida antidumping são de graus 304 e 316.

Segundo constou da petição, os tubos de aço inoxidável em referência são produzidos por conformação a frio de tiras, de chapas ou de bobinas de aço inoxidável austenítico, laminadas a quente e, quando necessário, a frio, e soldadas por processos elétricos automatizados na própria formação dos tubos. Produzidos, normalmente, com comprimentos de seis metros, podendo variar conforme o projeto. Os tubos devem apresentar superfície lisa e isenta de rebarbas, passando, para isso, por fases de acabamento, as quais podem variar conforme a aplicação para a qual se destinam esses tubos. Nesse sentido, cabe notar que, a despeito da superfície lisa, a apresentação de roscas nas extremidades dos tubos não os exclui da definição do produto objeto do direito antidumping.

Ainda segundo as petionárias, os tubos também podem passar por processo adicional de acabamento (escovamento ou polimento) além do realizado em linha, em diferentes graus (granos), com vistas a se obter determinada apresentação visual ao produto. Os diferentes níveis de acabamento, entretanto, não impedem a substituição dos tubos entre si, servindo todos aos mesmos propósitos.

Com relação ao fato de que, para a fabricação do produto objeto da investigação, podem ser utilizadas tiras, chapas ou bobinas de aço inoxidável tanto apenas laminadas a quente como também aquelas laminadas a frio, pontua-se que a utilização de processo de laminação a frio posterior à laminação a quente dependerá de sua necessidade para se atingir menores espessuras que possam ser demandadas para a utilização que será dada a essas tiras, chapas ou bobinas. Com efeito, a necessidade de laminação a frio para atingir espessuras menores dependerá do próprio processo produtivo da produtora das tiras, chapas ou bobinas, vez que, por exemplo, determinado produtor pode obter produto de espessura de 1,50 mm laminado a quente, enquanto outro pode necessitar que o produto passe pela laminação a frio para se atingir a mesma espessura de 1,50 mm.

Os tubos sujeitos à medida antidumping são fabricados com os tipos de aço enquadrados, principalmente, nas seguintes normas AISI: a) TP-304; b) TP-304L; c) TP-304H; d) TP-316; e) TP-316L; f) TP-316H; e g) TP-316Ti.

Ponderou-se, na petição, que, embora a AISI seja a norma mais usual, há outras normas que podem ser utilizadas, as quais têm correspondência na norma AISI, conforme se sumariza nos quadros a seguir:

#### Correspondências com a norma AISI - Grau 304

País	Norma	Equivalências		
EUA	AISI	304	304L	304H
EUA	ASTM/SAE	S30400	S30403	S30409
Alemanha	W.N.	1.4301 1.4303	1.4307 1.4306	14.948
Alemanha	DIN 17707	X5 CrNi 18 10 X5 CrNi 18 12	X 2 CrNi 18 11	
Espanha	UNE	X 6 CrNi 19-10	X 2 CrNi 19-10	X 6 CrNi 19-10

França	Afnor	Z 6 CN 18-09	Z 2 CN 18-10	
Grã-Bretanha	BSI	304 S 31 304 S 15	304 S 11	304 S 51
Suécia	SIS	2333	2352	
União Europeia	Euronorm	X 6 CrNi 18 10	X 3 CrNi 18 10	
Japão	JIS	SUS 304	SUS 304 L	SUS F 304 H
Rússia	GOST	08KH18N10 06KH18N11	03KH18N11	

#### Correspondências com a norma AISI - Grau 316

País	Norma	Equivalências		
EUA	AISI	316	316L	316Ti
EUA	ASTM/SAE	S31600	S31603	S31635
Alemanha	W.N.	1.4401 1.4436	14.404	14.571
Alemanha	DIN 17707	X 5 CrNiMo 17 12 2	X 5 CrNiMo 17 12 2 X 5 CrNiMo 17 13 3	X 6 CrNiMoTi 17 12 2
Espanha	UNE	X 6 CrNiMo 17-12-03	X 6 CrNiMo 17-12-03	X 6 CrNiMoTi 17-12-03
França	Afnor	Z 6 CND 17-11 Z 6 CND 17-12	Z 2 CND 17-12	Z6 CNDT 17-12
Grã-Bretanha	BSI	316 S 31 316 S 33	316 S 11	320 S 31
Suécia	SIS	2347 2343	2348	2350
União Europeia	Euronorm	X 6 CrNiMo 17 12 2 X 6 CrNiMo 17 12 3	X 3 CrNiMo 17 12 2 X 6 CrNiMo 17 12 3	X 6 CrNiMoTi 17 12 2
Japão	JIS	SUS 316	SUS 316 L	SUS 316 Ti
Rússia	GOST			08KH17N13M2T 10KH17N13M2T

Informou-se que, após a indicação do grau "304" ou "316", outras denominações podem ser utilizadas, como 304N, 304LN, 316N, 316LN, 316H, sem, entretanto, implicar descaracterização da similaridade relativa aos produtos listados anteriormente.

Os tubos também podem ser produzidos, independentemente da norma AISI do tipo do aço, segundo qualquer das normas ASTM seguintes: a) A-249; b) A-269; c) A-270; d) A-312; e) A-358; f) A-409; g) A-554; e h) A-778.

Com efeito, as listas das principais normas técnicas utilizadas internacionalmente na comercialização de tubos de aço inoxidável não são exaustivas, vez que, em todo o mundo, há entidades normalizadoras similares ao AISI e à ASTM, passíveis de estabelecer normas e/ou regulamentos técnicos para o produto objeto do direito antidumping.

Segundo as petionárias, a despeito de não haver obrigatoriedade estabelecida, seja nacional ou internacionalmente, fato é que produtores e consumidores do produto se utilizam das referências aos graus estabelecidos nas normas AISI para definição das características de composição química do aço inoxidável, ou, então, os correspondentes graus de outras normas. Assim, normalmente, registros contábeis, documentos comerciais e marcações no produto indicam o grau do aço segundo a norma AISI ou normas correlatas.

Segundo as petionárias, caso, de forma atípica, algum produto das origens investigadas não indique o grau do aço, a sua identificação poderá ser realizada a partir de sua composição química, considerando os parâmetros estabelecidos nas citadas normas. Em geral, essa informação consta do certificado de qualidade, permitindo que seja verificado qual o grau do aço segundo a norma AISI ou correlacionada, mesmo que essa norma não seja expressamente indicada no certificado.

Pontuou-se que certos tubos sujeitos a algumas normas (ASTM A-249, A-269, A-270, A-312), após sua conformação e soldagem, devem passar por processo de tratamento térmico como forma de garantir suas características mecânicas e de resistência à corrosão.

No que tange aos usos e aplicações dos tubos de aço inoxidável, houve destaque para o fato de o produto ter, por finalidade, a condução de fluidos, sendo utilizados em estrutura de equipamentos para indústrias de papel e celulose, química e petroquímica, açúcar e álcool, bebidas e alimentos, resistências elétricas e refrigeração, náuticos, indústria automobilística, bens de capital em geral e na construção civil.

Dada a altíssima capacidade de resistência desses tubos, são utilizados em ambientes corrosivos normalmente submetidos a picos de altas e baixas temperaturas, e, pelo apelo visual, também são largamente empregados na indústria de móveis e arquitetônica.

Dutos para transferência de produtos, caldeiras, trocadores de calor, como aquecedores, condensadores e refrigeradores, processadores de alimentos e quaisquer estruturas metálicas situadas em ambientes corrosivos e sistemas de instrumentação são exemplos de equipamentos que se utilizam de tubos de aço inoxidável.

Identificaram-se na petição, relativamente ao processo produtivo do produto objeto do direito antidumping, as seguintes etapas principais:

1. Recebimento da matéria-prima: fornecida em bobinas de aço inoxidável em pesos e larguras diversos;

2. Corte longitudinal das bobinas: em função dos diâmetros e espessuras produzidos, varia-se a largura das fitas para o abastecimento das formadoras, ou perfiladeiras, de tubos. Para transformação das bobinas em fitas, utilizam-se cortadoras longitudinais de bobinas, denominadas slitter, processo esse executado via corte a frio por facas paralelas rotativas que são ajustadas de acordo com a espessura do material. A tesoura normalmente possui desbobinador de bobinas, cabeçote de corte, looping para compensação de variação do comprimento das tiras cortadas e embobinador de fitas.

3. Fabricação dos tubos: para a transformação das fitas em tubos utilizam-se, normalmente, os seguintes processos:

3.a. Formação: transformação das fitas planas em tubos, por processo contínuo por meio de rolos conformadores. A máquina, normalmente denominada perfiladeira, é composta por um conjunto de rolos formadores que tem a função de dobrar o material plano e transformá-lo em circular. Na sequência, há o conjunto de rolos fin-pass que conformam o material de modo a ficar o mais redondo possível, mantendo o arranjo das duas extremidades da fita em posição para soldagem.

3.b. Soldagem: utilizam-se, comumente, os processos de soldagem por solda TIG, Plasma ou Laser. O conjunto é composto por pares de rolos e o cabeçote de soldagem, no qual é aplicada quantidade de energia suficiente para o aquecimento das bordas das fitas e, conseqüentemente, a fusão das mesmas.

3.c. Laminação do cordão de solda: realizada no caso de tubos de aço inoxidável que atendam às normas A-249 e A-270, podendo, também, ser solicitadas esporadicamente por clientes no caso das normas A-269 e A-312. Por esse processo, o tubo é prensado entre mandril interno e rolo externo para homogeneização da espessura.

4. Recozimento: tratamento térmico realizado a partir do aquecimento dos tubos até a temperatura definida por norma para homogeneização dos tamanhos dos grãos da estrutura do aço, que foram alterados em função da conformação e da soldagem. Esse processo pode ser feito por forno de recozimento contínuo, chamado processo secundário, ou em linha, denominado Bright Annealing. Os tubos de aço inoxidável são aquecidos a temperatura acima de 1.040°C e resfriados rapidamente em água, no caso forno de recozimento contínuo, ou pela passagem do tubo em câmara com hidrogênio, no caso do processo Bright Annealing.

4.a. Após o recozimento contínuo: realização dos seguintes processos:  
4.a.1. Endireitamento: realizado em equipamento com conjuntos de rolos desalinados proposadamente para que os tubos, após passarem pela máquina, estejam dentro das medidas de tolerância quanto ao empenamento longitudinal;

4.a.2. Decapagem química: utilização de ácidos nítrico e fluorídrico para a remoção dos óxidos formados pelo aumento da temperatura durante o tratamento térmico. Os tubos são imersos na solução ácida e mantidos durante tempo pré-determinado. Retirados dos tanques de decapagem, são colocados em tanque para a

neutralização da superfície dos tubos, feita com solução de água e soda cáustica e, posteriormente, lavados com água desmineralizada.

4.b. Após Bright Annealing: normalmente são dispensáveis as operações de endireitamento e de decapagem química, embora o cliente possa solicitar a decapagem química mesmo nesses casos.

O impacto mais relevante na rota produtiva é no lead time de produção, pois, no caso do Bright Annealing, o material pode ficar pronto na linha de conformação e soldagem, enquanto que no recozimento sem atmosfera controlada (off line ou não), o material deve passar por outra etapa de produção. Também é possível a configuração de tratamento térmico em linha, porém sem a proteção de atmosfera, de forma que o tubo sai da linha tratado e reto, necessitando apenas de decapagem.

5. Escovamento em linha: se necessário, após o processo de recozimento, é utilizado um escovamento em linha com o uso de escovas rotativas.

6. Inspeção dos tubos: feita normalmente pelo processo eddy-current (equipamento que detecta problemas de porosidade, trincas e furos tanto no metal base quanto na solda), permitindo a detecção de problemas de furos passantes, defeitos internos e defeitos externos.

7. Identificação dos tubos: por impressão do tipo jato de tinta. Ressalte-se que, no caso de tubos com acabamento polido, a marcação não ocorre, passando o tubo, em vez disso, pelo processo de polimento.

8. Escovamento adicional ou polimento: quando o grau de acabamento (grana) requerido pelo cliente é superior ao realizado diretamente no processo de formação conforme descrito, um processo adicional é realizado em máquina dedicada (polidora). Este equipamento conta com um sistema de escovas e aplicação química (massa) para dar brilho ao produto. Uma vez realizado o polimento, o tubo é embalado de forma individual em plásticos e posteriormente com amarração com cintas é formado um fardo.

9. Embalagem: formato padrão em sextavados, com a colocação de cintas de amarração e etiqueta de identificação do produto com os dados principais do pedido, norma, dimensões e quantidades do amarrado.

As peticionárias ressaltaram desconhecer a existência de outra rota de produção dos tubos de aço inoxidável objeto do direito antidumping.

Segundo informações constantes da petição, o produto objeto do direito antidumping é vendido por intermédio dos canais de distribuição seguintes: vendas diretas para as indústrias e consumidores finais ou por meio de distribuidores, autorizados ou não, para usuário final.

### 3.2 Do produto fabricado no Brasil

As características físicas, normas utilizadas, usos e aplicações e canais de distribuição do produto similar são os mesmos do produto objeto da investigação, detalhados no item 3.1.

Haja vista a petição ter sido apresentada em nome da Aperam e da Marcegaglia, detalham-se as informações relativas ao produto similar produzido no Brasil em separado por empresa.

#### 3.2.1 Aperam Inox Tubos Brasil Ltda.

A Aperam produz tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas), com espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm.

O processo produtivo da empresa envolve etapas semelhantes àquelas descritas no item 3.1, com a especificidade de que a matéria-prima utilizada na produção é fornecida em bobinas de aço inoxidável em pesos de até 16 toneladas e larguras até 1.500 mm.

Destaca-se que as informações obtidas com relação ao produto similar confeccionado pela Aperam foram objeto de confirmação pela autoridade investigadora quando da realização da verificação in loco.

#### 3.2.2 Marcegaglia do Brasil Ltda.

A Marcegaglia produz tubos com costura, de aço inoxidável austenítico graus 304 e 316, de seção circular, com diâmetro externo igual ou superior a 15,87 mm e não superior a 168,28 mm, com espessura igual ou superior a 1,00 mm e igual ou inferior a 3,91 mm.

O processo produtivo da empresa envolve etapas semelhantes àquelas descritas no item 3.1, com as particularidades em destaque na sequência.

1. Recebimento da matéria-prima (bobinas de aço inoxidável);

2. Corte longitudinal das bobinas: a slitter possui a largura definida em função do diâmetro externo do tubo a ser produzido.

3. Desbobinador: além de desenrolar a slitter conforme consumo pela formadora, restringe eventual uso de uma slitter incorreta, pois, por estar atrelado ao sistema, este não permite o uso de código de slitter que não esteja cadastrado na estrutura do código do tubo que está sendo produzido.

4. Corte e emenda: descarta-se a última ponta da slitter que está sendo consumida e da que irá entrar na máquina, de modo que as duas pontas já cortadas no esquadro correto serão unidas com solda.

5. Acumulador fosso: permite que sejam acumulados alguns metros de fita, a fim de o operador ter tempo de fazer o corte e emenda sem a necessidade de parada da linha.

6. Fabricação dos tubos: para a transformação das fitas em tubos utilizam-se, normalmente, os seguintes processos:

6.a. Formação.

6.b. Soldagem.

6.c. Laminação do cordão de solda: caixas de lixa removem o restante do cordão de solda após o processo de laminação.

7. Pré-calibração: feita anteriormente ao forno de cozimento, com vistas a deixar o diâmetro externo do tubo próximo ao diâmetro externo final.

8. Recozimento / Túnel de resfriamento: o forno de recozimento tem a função de refinar a granulação do material e baixar sua dureza. No túnel de resfriamento, é rebaixada a temperatura do tubo após o recozimento, em uma atmosfera de gás Hidrogênio, a fim de se obter um recozimento brilhante.

9. Inspeção dos tubos (processo eddy-current): permite a detecção de problemas de furos ou partes com falta de solda e emenda da fita.

10. Calibração: tem a função de deixar o tubo com o diâmetro externo nominal final em função da Norma.

11. Cabeça turca: no caso de tubos redondos, corrige o flexamento (encurvamento) do tubo.

12. Planetária: faz o acabamento superficial em torno do tubo, homogeneizando a aparência externa.

13. Identificação dos tubos: por impressão do tipo jato de tinta no tubo com todas as informações do produto, como dimensões, material, norma, rastreabilidade, etc.

14. Serra circular: corta o tubo no comprimento desejado, geralmente no padrão de seis metros.

15. Biselamento: elimina das bocas do tubo as rebarbas e cantos vivos remanescentes do corte.

16. Embalagem: formam-se os fardos de tubos, conforme definido em instrução de fabricação, para seguirem para depósito em estoque.

De maneira similar ao ocorrido na Aperam, as informações apresentadas pela Marcegaglia também foram objeto de verificação in loco pela autoridade investigadora.

### 3.3 Da classificação e do tratamento tarifário

O produto objeto da investigação é normalmente classificado no subitem tarifário 7306.40.00 da NCM, que, embora se refira exclusivamente a tubos de seção circular, inclui produtos de outros graus de aço inoxidável que não os dos grupos 304 e 316, estando, portanto, excluídos do escopo da investigação.

Além disso, esse subitem inclui tubos de graus 304 e 316, com diâmetro externo inferior a 6 mm (1/4 polegadas) ou superior a 2.032 mm (80 polegadas) e/ou que possuam espessura inferior a 0,40 mm ou superior a 12,70 mm, igualmente excluídos do escopo da investigação.

O produto objeto do direito antidumping pode ainda ser classificado no subitem 7306.90.20 da NCM, que se refere a outros tubos de aço inoxidável.

As alíquotas do Imposto de Importação dos subitens tarifários 7306.40.00 e 7306.90.20 foram definidas em 14%, conforme Resoluções CAMEX nºs 43/2006 e 94/2011 e permaneceram nesse patamar durante todo o período de análise de indícios de continuação/retomada do dano.

Foram identificadas as seguintes preferências tarifárias:

Preferências Tarifárias

Subposição Sistema Harmonizado 7306.40

País	Acordo	Data do Acordo	Nomenclatura	Preferência (%)
Argentina	APTR04 - Argentina - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	20
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Bolívia	APTR04 - Brasil - Bolívia	28/12/1984	NALADI/SH 96	48
Bolívia	ACE36-Mercosul-Bolívia	28/05/1997	NALADI/SH	100
Chile	ACE35-Mercosul-Chile	19/11/1996	NALADI/SH	100
Colômbia	APTR04 - Colômbia - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Colômbia	ACE59 - Mercosul - Colômbia	31/01/2005	NALADI/SH	60
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28
Cuba	ACE62-Mercosul-Cuba	26/03/2007	NALADI/SH	60
Equador	APTR04 - Equador - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	40
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	31/01/2005	NALADI/SH	69
México	APTR04 - México - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	20
Paraguai	APTR04 - Paraguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	48
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Peru	APTR04 - Peru - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	14
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	29/12/2005	NALADI/SH	100
Uruguai	APTR04 - Uruguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28

Preferências Tarifárias

Subposição Sistema Harmonizado 7306.90

País	Acordo	Data do Acordo	Nomenclatura	Preferência (%)
Argentina	APTR04 - Argentina - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	20
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Argentina	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Bolívia	APTR04 - Brasil - Bolívia	28/12/1984	NALADI/SH 96	48
Bolívia	ACE36-Mercosul-Bolívia	28/05/1997	NALADI/SH	100
Chile	ACE35-Mercosul-Chile	19/11/1996	NALADI/SH	100
Colômbia	APTR04 - Colômbia - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Colômbia	ACE59 - Mercosul - Colômbia	31/01/2005	NALADI/SH	60
Cuba	APTR04 - Cuba - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28
Cuba	ACE62-Mercosul-Cuba	26/03/2007	NALADI/SH	100
Equador	APTR04 - Equador - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	40
Equador	ACE 59 - Mercosul - Equador	31/01/2005	NALADI/SH	69
Israel	ALC-Mercosul-Israel	27/04/2010	NCM 2004	90
México	APTR04 - México - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	20
Paraguai	APTR04 - Paraguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	48
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Paraguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Peru	APTR04 - Peru - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	14
Peru	ACE 58 - Mercosul-Peru	29/12/2005	NALADI/SH	100
Uruguai	APTR04 - Uruguai - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH 96	28
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Uruguai	ACE 18 - Mercosul	20/11/1991	NCM	100
Venezuela	APTR04 - Venezuela - Brasil	28/12/1984	NALADI/SH	28

### 3.4 Da similaridade

O § 1º do art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece lista dos critérios objetivos com base nos quais deve ser avaliada a similaridade entre produto objeto da investigação e produto similar fabricado no Brasil. O § 2º do mesmo artigo instrui que esses critérios não constituem lista exaustiva e que nenhum deles, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva quanto à similaridade.

O produto objeto do direito antidumping e o produto similar produzido no Brasil são, em geral, produzidos a partir das mesmas matérias-primas, vez que a definição do aço a ser utilizado na fabricação dos tubos de aço inoxidável está relacionada às características do tubo. Com efeito, tanto o aço utilizado na fabricação quanto os próprios tubos estão sujeitos a normas e especificações técnicas, de forma que, no processo produtivo de ambos os produtos, importado e nacional, são utilizadas as mesmas matérias-primas.

Conforme demanda dos clientes, tanto o produto objeto do direito antidumping como o produto fabricado no Brasil seguem as mesmas normas internacionais.

O processo de produção do produto similar é o mesmo da maioria dos produtores identificados das origens investigadas. As normas internacionais abrangem certas etapas do processo, em especial no que diz respeito aos processos de soldagem, de modo que não há diferenças significativas entre o processo produtivo nas origens investigadas e no Brasil.

No que se refere aos usos e aplicações dos tubos de aço inoxidável, não há diferenças entre o produto objeto da investigação e aquele fabricado no Brasil, sendo ambos destinados às finalidades já anteriormente citadas.

Considerando-se o fato de tanto o produto objeto da investigação quanto o produto fabricado no Brasil estarem sujeitos a normas técnicas que definem suas principais características, há elevado grau de substituição entre esses produtos.

Por fim, conforme esclarecido nos itens 3.1 e 3.2, há informação de que o produto objeto do direito antidumping seria vendido por intermédio dos mesmos canais de distribuição que o produto fabricado no Brasil, quais sejam: vendas diretas para as indústrias e consumidores finais ou por meio de distribuidores, autorizados ou não, para usuário final.

Dessa forma, diante das informações apresentadas, ratifica-se a conclusão alcançada na investigação original de que o produto fabricado no Brasil é similar ao produto objeto do direito antidumping nos termos o art. 9º do Decreto nº 8.058, de 2013.

### 4DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

O art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, define indústria doméstica como a totalidade dos produtores do produto similar doméstico e instrui que, 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 Aperam e a Marcegaglia apresentaram-se, na petição, como as únicas produtoras brasileiras de tubos de aço inoxidável no período de janeiro de 2013 a dezembro de 2017.

Com vistas a ratificar esse dado, solicitaram-se informações acerca dos fabricantes nacionais de tubos de aço inoxidável objeto deste processo, no período de janeiro de 2013 a dezembro de 2017, às seguintes entidades: Associação Brasileira, da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal (ABITAM) (Ofício nº 665/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018), Associação Brasileira do Aço Inoxidável (ABINOX) (Ofício nº 666/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018) e Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço (INDA) (Ofício nº 667/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018).

Via correspondência eletrônica, recebida em 11 de junho de 2018, a INDA informou apenas manter estatísticas relativas a distribuidores de aços planos ao carbono, não trazendo informações adicionais sobre quaisquer outros produtores domésticos de tubos de aço inoxidável. O Instituto indicou, no entanto, instituições que representariam os produtores e comerciantes de tubos no Brasil. Além das Associações já identificadas por meio da petição, a entidade indicou a Associação Brasileira dos Processadores e Distribuidores de Aços Inoxidáveis (APRODINOX).

Foi então encaminhada à APRODINOX solicitação de informações acerca dos fabricantes nacionais de tubos de aço inoxidável, por meio do Ofício nº 796/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 18 de junho de 2018.

Em 15 de junho de 2018, via mensagem por correio eletrônico, a ABINOX esclareceu que, dentre seus associados, apenas a Aperam produz tubos de aço inoxidável. Informou ter conhecimento de que a Marcegaglia, não associada, também produziria o produto. A Associação informou, no entanto, que não dispõe das informações relativas à produção e à venda de tubos de aço inoxidável.

A APRODINOX enviou resposta à solicitação de informações da Subsecretaria, via correspondência eletrônica, em 20 de junho de 2018, por meio da qual informou não dispor dos dados solicitados, por ser uma associação de processadores e distribuidores de aços inoxidáveis, e não de produtores de tubos de aços inoxidáveis.

Até o encerramento deste documento, ABITAM não havia encaminhado resposta à solicitação mencionada.

Cumpram ressaltar que as peticionárias fizeram constar da petição que, anteriormente, havia duas outras produtoras nacionais, a Soluções Usiminas, que teria abandonado o mercado de tubos inoxidáveis, mantendo apenas a produção de tubos de outros tipos de aços, e a Dutex Maxitubos Ltda., hoje sob a razão social Maxitubos Inox Ltda., que teria deixado de produzir o produto similar, passando a oferecer apenas serviços de tubificação. As peticionárias citaram, ainda, outras empresas, que seriam prestadoras do serviço de transformação em tubo.

A esse respeito, encaminhou-se comunicação à empresa Solução Usiminas, para fins de ratificação das informações prestadas pelas peticionárias (Ofício nº 674/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018).

A empresa apresentou resposta ao mencionado ofício, por meio de mensagem eletrônica, recebida em 12 de julho de 2018. A empresa Soluções Usiminas forneceu suas informações de vendas do produto similar, referentes aos anos de 2013 e 2014 (P1 e P2). A esse respeito, esclareceu que encerrou a fabricação de tubos de aço inoxidável em 2013, razão pela qual não mais dispõe de equipe industrial específica da área, para fins de levantamento de informações relacionadas à produção tubos no ano 2013. As informações de vendas da empresa foram consideradas para fins da composição do mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável.

Foram ainda encaminhadas comunicações à empresa Maxitubos Inox Ltda. (Ofício nº 670/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018) e às demais empresas mencionadas pelas peticionárias, solicitando informação sobre a produção e a venda de tubos de aço inoxidável, bem como descrição do processo produtivo (principais etapas do processo, matérias-primas, materiais secundários e utilidades empregados). Solicitou-se, ainda, no caso de realização de serviço de industrialização para terceiros (tolling), detalhamento dessas operações e dos clientes atendidos por essas empresas.

As empresas em menção são as seguintes: Cavsteel Produtos e Serviços Ltda. (Ofício nº 668/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018), CSM Tube do Brasil Ltda. (Ofício nº 669/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018), Partners Indústria e Comércio de Tubos de Aço Inox e Metais Ltda. (Ofício nº 671/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018), Technology Industrial do Brasil Tubos Inoxidáveis (Ofício nº 672/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018) e Tubevia Negócios Tubulares Ltda. (Ofício nº 673/2018/CGSC/DECOM/SECEX, de 4 de junho de 2018).

Com exceção da Solução Usiminas, a qual ratificou a informação constante da petição de que teria encerrado suas atividades de produção de tubos de aço inoxidável, e forneceu seus dados de vendas do produto similar de 2013 e 2014, nenhuma das demais empresas encaminhou resposta à demanda em menção até o encerramento do período de análise deste Documento.

Assim, para análise da continuação/retomada de dano definiu-se como indústria doméstica as linhas de produção de tubos de aço inoxidável da Aperam e da Marcegaglia.

## 5 DA CONTINUAÇÃO/RETOMADA 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.

De acordo com o art. 107 c/c o art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a existência de dumping durante a vigência da medida (itens 5.1 e 5.2); o desempenho do produtor ou exportador (item 5.3); alterações nas condições de mercado, tanto no país exportador quanto em outros países (item 5.4); e a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a consequente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil (item 5.5). Todos estes fatores serão então devidamente analisados neste Documento. Por fim, será apresentada a conclusão acerca da continuação/retomada do dumping (item 5.6).

5.1 Da existência de dumping durante a vigência da medida para efeitos de início da revisão

Segundo o art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013, para que um direito antidumping seja prorrogado, deve ser demonstrado que sua extinção levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dumping e do dano dele decorrente.

Conforme consta do Parecer DECOM nº 17, de 2018, para fins de início da presente revisão, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2017, a fim de se verificar a existência de indícios de probabilidade de continuação/retomada da prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável originárias da China e de Taipé Chinês.

### 5.1.1 Da China

#### 5.1.1.1 Do valor normal da China para efeitos de início da revisão

Conforme consta do Parecer DECOM nº 17, de 2018, para fins de início da investigação, assim como sugerido pelas peticionárias, utilizou-se o valor normal construído na China, o qual foi apurado especificamente para o produto similar, por grau de aço inoxidável.

Calculou-se o valor normal construído para a China por meio da soma do custo após a depreciação, as despesas operacionais e o lucro.

A fim de se proceder a justa comparação com o preço de exportação, apurou-se valor normal construído levando em conta os graus do aço, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído na China (US\$/t)

	Aço grau 304	Aço grau 316
Valor normal construído por grau do aço	4.282,57	5.816,30

Considerou-se, para fins de início da investigação, que o valor normal construído se encontra na condição delivered, dada a inclusão de despesas de venda na sua composição, o que pressupõe a existência de frete interno no mercado chinês. Ademais, essa opção revela-se mais conservadora, dado que prescinde da soma de valor de frete, resultando em valor normal menor.

### 5.1.1.2 Do preço de exportação da China para efeitos de início da revisão

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 revisão, será 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 sob análise.

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de aço inoxidável da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de continuação/retomada de dumping, ou seja, de janeiro a dezembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme definição constante do item 3.1.

Ressalte-se que, para determinar o volume importado por grau do aço, foram identificados por meio das descrições constantes dos dados fornecidos pela RFB quais itens correspondiam aos tubos de aço inoxidável de grau 304 e 316. Dessa forma, 89% do produto objeto da revisão importado da China, de janeiro a dezembro de 2017, corresponderam a tubos de aço inoxidável de grau 304. Já o restante (11%) foi representado por tubos de aço do grau 316.

#### Preço de Exportação

Grau do aço	Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
304	728.252,68	246,3	2.956,72
316	133.108,52	30,3	4.393,57
Total	861.361,20	276,6	3.114,10

Dessa forma, dividindo-se o valor total FOB das importações do produto objeto da revisão, no período de investigação de indícios de continuação/retomada de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, obteve-se o preço de exportação para a China de US\$ 3.114,10/t (três mil cento e quatorze dólares estadunidenses e dez centavos por tonelada).

### 5.1.1.3 Da margem de dumping da China para efeitos de início da revisão

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.

Assim como informado no Parecer DECOM nº 17, de 2018, considerou-se, para fins de início da investigação, que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal na condição delivered, uma vez que este inclui frete até o cliente, e aquele, frete até o porto de embarque.

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

#### Margem de Dumping

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
4.450,56	3.114,10	1.336,46	42,9

### 5.1.2 De Taipé Chinês

#### 5.1.2.1 Do valor normal de Taipé Chinês para efeitos de início da revisão

Para fins de início da investigação, optou-se por apurar o valor normal construído em Taipé Chinês. Isso porque a indústria doméstica não dispunha de informação mais precisa acerca dos preços praticados naquele país. Além disso, o valor normal construído foi apurado especificamente para o produto similar, o que torna a informação mais confiável, em relação a outras metodologias, como exportações para terceiros países, que, a mais das vezes, se baseiam em classificações tarifárias mais amplas que o produto similar.

O valor normal de Taipé Chinês, para fins de início da investigação, foi construído a partir da mesma metodologia utilizada para a China.

Calculou-se o valor normal construído para Taipé Chinês por meio da soma do custo após a depreciação, as despesas operacionais e o lucro.

A fim de se proceder a justa comparação com o preço de exportação, apurou-se valor normal construído levando em conta os graus do aço, conforme tabela a seguir:

Valor Normal Construído em Taipé Chinês (US\$/t)

	Aço grau 304	Aço grau 316
Valor normal construído por grau do aço	3.286,27	4.463,18

Considerou-se, para fins de início da investigação, que o valor normal construído se encontra na condição delivered, dada a inclusão de despesas de venda na sua composição, o que pressupõe a existência de frete interno no mercado de Taipé. Ademais, essa opção revela-se mais conservadora, dado que prescinde da soma de valor de frete, resultando em valor normal menor.

5.1.2.2 Do preço de exportação de Taipé Chinês para efeitos de início da revisão

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 revisão, será 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 sob análise.

Para fins de apuração do preço de exportação de tubos de aço inoxidável da China para o Brasil, foram consideradas as respectivas exportações destinadas ao mercado brasileiro, efetuadas no período de investigação de indícios de continuação/retomada de dumping, ou seja, de janeiro a dezembro de 2017. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base os dados detalhados das importações brasileiras, disponibilizados pela RFB, na condição FOB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação, conforme definição constante do item 3.1.

Ressalte-se que, para determinar o volume importado por grau do aço, foram identificados por meio das descrições constantes dos dados fornecidos pela RFB quais itens correspondiam aos tubos de aço inoxidável de grau 304 e 316. De acordo com os dados de importações fornecidos pela RFB, 71,2% do produto objeto da revisão importado de Taipé, de janeiro a dezembro de 2017, corresponderam a tubos de aço inoxidável de grau 304. O restante (28,8%) do volume das importações foi representado por tubos de aço do grau 316.

#### Preço de Exportação

Grau do aço	Valor FOB (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FOB (US\$/t)
304	517.782,20	221,25	2.340,24
316	265.271,44	89,67	2.958,46
Total	783.053,64	310,92	2.518,53

Dessa forma, dividindo-se o valor total FOB das importações de tubos de aço inoxidável, no período de investigação de indícios de continuação/retomada de dumping, pelo respectivo volume importado, em toneladas, obteve-se o preço de exportação para Taipé Chinês de US\$ 2.518,53/t (dois mil quinhentos e dezoito dólares estadunidenses e cinquenta e três centavos por tonelada).

5.1.2.3 Da margem de dumping de Taipé Chinês para efeitos de início da revisão

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.

Conforme consta do Parecer DECOM nº 17, de 20 julho de 2018, considerou-se, para fins de início da investigação, que a apuração do preço de exportação, em base FOB, seria comparável com o valor normal na condição delivered, uma vez que este inclui frete até o cliente, e aquele, frete até o porto de embarque.

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

Valor Normal US\$/t	Preço de Exportação US\$/t	Margem de Dumping Absoluta US\$/t	Margem de Dumping Relativa (%)
3.625,68	2.518,53	1.107,15	44,0%

5.2 Da continuação ou retomada do dumping para efeitos de determinação final

Para fins de determinação final, utilizou-se o mesmo período analisado quando do início da investigação, qual seja, de janeiro a dezembro de 2017, para verificar a existência ou não de dumping das exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável originárias da China e de Taipé Chinês.

Apresentam-se, nos tópicos subsequentes, as margens de dumping da China e de Taipé Chinês apuradas para fins de determinação final com base nas respostas ao questionário do produtor/exportador e nas informações complementares das empresas Jiuli Hi-Tech Metals e YC Inox, respectivamente. Ressalte-se que a apuração das margens de dumping levou em consideração os resultados das verificações in loco nas referidas empresas.

Inicialmente, insta destacar a conclusão apresentada por meio da Nota Técnica SDCOM nº 8, de 2019, de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da revisão na China.

No referido documento, destacou-se que o Artigo 15 do Protocolo de Acesso da China consiste na base normativa para a determinação do valor normal em investigações de dumping sobre importações originárias da China, cujo texto integral será reproduzido a seguir:

15. Comparabilidade de preços para a determinação de subsídios e dumping

Nos procedimentos relacionados a importações de origem chinesa por um Membro da OMC, aplicar-se-ão o artigo VI do GATT 1994, o Acordo relativo à Aplicação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1994 ("Acordo Antidumping") e o Acordo SMC, em conformidade com o seguinte:

a) Na determinação da comparabilidade de preços, sob o artigo VI do GATT 1994 e o Acordo Antidumping, o Membro importador da OMC utilizará, seja os preços e os custos chineses correspondentes ao segmento produtivo objeto da investigação, ou uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, com base nas seguintes normas:

i) se os produtores investigados puderem demonstrar claramente que, no segmento produtivo que produz o produto similar, prevalecem condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, produção e à venda de tal produto, o Membro da OMC utilizará os preços ou custos prevalentes na China do segmento produtivo objeto da investigação, para determinar a comparabilidade dos preços;

ii) o Membro da OMC importador poderá utilizar uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços internos ou custos prevalentes na China se os produtores investigados não puderem demonstrar claramente que prevalecem no segmento produtivo que produz o produto similar condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, a produção e à venda de tal produto.

b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro da OMC importador deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalentes fora da China.

c) O Membro importador da OMC notificará as metodologias utilizadas em conformidade com o item a) ao Comitê de Práticas Antidumping e as utilizadas em conformidade com o item b) ao Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias.

d) Uma vez tendo a China estabelecido, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que é uma economia de mercado, ficarão sem efeito as disposições do item a), desde que a legislação nacional do Membro importador preveja critérios para aferir a condição de economia de mercado, na data de acesso. Em quaisquer casos, as disposições do item a) ii) expirarão após transcorridos 15 anos da data de acesso. Ademais, nos casos em que a China estabelecer, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que em um segmento produtivo particular ou indústria prevalecem condições de economia de mercado, deixar-se-ão de aplicar a esse segmento produtivo particular ou indústria as disposições do item a) referentes às economias que não são economias de mercado. (grifo nosso)

A acesso da China à OMC, portanto, foi condicionada a cláusulas específicas que poderiam ser aplicadas pelo país importador para fins de determinar a comparabilidade de preços em investigações de dumping e de subsídios. Dessa forma, em investigações de dumping contra exportações originárias da China, nos termos do Artigo 15(a), competiria a cada Membro importador da OMC a decisão de utilizar uma das duas seguintes metodologias disponíveis:

a) ou os preços e os custos chineses daquele segmento produtivo objeto da investigação (vide Artigo 15(a)(i))

b) ou uma metodologia alternativa que não se baseasse em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses (vide Artigo 15(a)(ii)).

Nesse sentido, ressaltou-se, naquela ocasião, que os Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii) do Protocolo contêm duas regras diferentes aplicáveis à questão da comparabilidade de preços. Essas regras estão relacionadas aos efeitos do sucesso ou da falha de os produtores investigados demonstrarem claramente que condições de economia de mercado prevalecem no segmento produtivo investigado. Por um lado, o item 15(a)(i) estabelece a obrigação de a autoridade investigadora utilizar preços e custos chineses para comparação de preços caso os produtores chineses sejam capazes de demonstrar que condições de economia de mercado prevalecem naquele segmento produtivo. Por outro lado, o item 15(a)(ii) regulava a situação em que os produtores investigados não fossem capazes de demonstrar claramente que condições de economia de mercado prevaleciam no segmento produtivo investigado. Nessa situação, a autoridade investigadora podia utilizar uma metodologia alternativa não baseada em uma comparação estrita com os preços e os custos domésticos chineses.

Essa possibilidade de utilizar uma das duas metodologias dos Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii), por sua vez, foi condicionada pelo Artigo 15(d). A primeira condição do Artigo 15(d) era de que, caso o Membro importador reconhecesse, em conformidade com sua legislação, que a China era uma economia de mercado, ficariam sem efeito as disposições do Artigo 15(a) como um todo, desde que o Membro importador tenha estabelecido critérios para aferir a condição de economia de mercado quando da data de acesso da China. A segunda condição do Artigo 15(d) corresponde à derrogação do inciso 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016. A terceira condição do Artigo 15(d) versa sobre a derrogação das disposições do Artigo 15(a) especificamente para um segmento produtivo particular ou indústria, quando ficar demonstrado que, em um segmento produtivo particular ou indústria, prevalecem condições de economia de mercado, nos termos da legislação nacional aplicável.

Nesse contexto, mencionou-se que a segunda condição do Artigo 15(d) correspondente à derrogação do inciso 15(a)(ii), está sujeita a controvérsia jurídica no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC (DS516: European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies). Isso porque a China entende que a determinação de valor normal de "economia não de mercado" em casos de dumping seria inconsistente com os Artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping da OMC e com os Artigos I:1 e VI:1 do GATT/1994. O painel foi composto em 10 de julho de 2017. Em 28 de

novembro de 2018, o Chair do painel informou ao OSC que, dada a complexidade das questões legais envolvidas na disputa, o relatório final para as partes estaria previsto para o segundo trimestre de 2019. A China também solicitou consultas aos Estados Unidos da América (DS515: United States - Measures Related to Price Comparison Methodologies), para tratar basicamente do mesmo assunto do DS516. Entretanto, o DS515 até o momento não avançou para a fase de painel. ([https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds516\\_e.htm#](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds516_e.htm#)).

Assim, cabe destacar que, diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação se encerrava até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Por exemplo, no Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, o parágrafo 78 informou:

78. Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada país de economia de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra disposta no caput do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Isto é, em caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado a partir de dados de um produto similar em um país substituto. O país substituto é definido com base em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado. Ainda, segundo o artigo 15, §2º, do Decreto nº 8.058/2013, sempre que adequado, o país substituto deverá estar sujeito à mesma investigação.

Assim, até dezembro de 2016 havia presunção juris tantum de que os produtores/exportadores chineses não operavam em condições de economia de mercado. Essa presunção era respaldada pelo Artigo 15(a)(ii) do Protocolo, pois se os produtores chineses investigados não pudessem demonstrar claramente que prevaleciam condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto da investigação, o importador Membro da OMC poderia utilizar metodologia alternativa para apurar o valor normal.

No âmbito do Regulamento Antidumping Brasileiro vigente - Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013 -, os produtores/exportadores chineses tinham a possibilidade de comprovar que operavam em condições de economia de mercado se atendessem ao disposto nos artigos 16 e 17. Segundo seus termos, os produtores/exportadores de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil podem apresentar elementos de prova com o intuito permitir que o valor normal seja apurado com base em metodologia considerada padrão.

Posteriormente, porém, transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, nas investigações de dumping contra a China cujo período de investigação era posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não era mais "automática".

Nesse sentido, considerando que apenas o item 15(a)(ii) do Protocolo de Acesso expirou, e que o restante do Artigo 15, em especial as disposições do 15(a) e do 15(a)(i), permanecem em vigor, procedeu-se a uma "alteração do ônus da prova" sobre a prevalência de condições de economia de mercado em determinado segmento produtivo objeto de investigação. Expira a presunção juris tantum de que os produtores exportadores/chineses operam em condições que não são de economia de mercado no seguimento produtivo investigado, de modo que a determinação do método de apuração do valor normal em cada caso dependerá dos elementos de prova apresentados nos autos do processo pelas partes interessadas, acerca da prevalência ou não de condições de economia de mercado no segmento produtivo específico do produto similar.

Esse posicionamento decorre das regras de interpretação da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados - a qual, em seu Artigo 31, estabelece que "1. Um tratado deve ser interpretado de boa-fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu contexto e à luz de seu objetivo e finalidade". Ademais, com base no princípio interpretativo da eficácia (effet utile ou efeito útil), as disposições constantes de um acordo devem ter um significado. Tanto é assim que, segundo o Órgão de Apelação da OMC (DS126: Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, Recourse to Article 21.5 of the DSU by the United States - WTO Doc. WT/DS 126/RW):

6.25 The Appellate Body has repeatedly observed that, in interpreting the provisions of the WTO Agreement, including the SCM Agreement, panels are to apply the general rules of treaty interpretation set out in the Vienna Convention on the Law of Treaties. These rules call, in the first place, for the treaty interpreter to attempt to ascertain the ordinary meaning of the terms of the treaty in their context and in the light of the object and purpose of the treaty, in accordance with Article 31(1) of the Vienna Convention. The Appellate Body has also recalled that the task of the treaty interpreter is to ascertain and give effect to a legally operative meaning for the terms of the treaty. The applicable fundamental principle of effet utile is that a treaty interpreter is not free to adopt a meaning that would reduce parts of a treaty to redundancy or inutility. (grifo nosso)

Dessa forma, a expiração específica do Artigo 15(a)(ii), com a manutenção em vigor do restante do Artigo 15(a), deve ter um significado jurídico, produzindo efeitos operacionais concretos. A utilização da metodologia alternativa deixa de ser, portanto, "automática" para se analisar, no caso concreto, se prevalecem ou não condições de economia de mercado no segmento produtivo investigado. Assim, a decisão acerca da utilização ou não dos preços e custos chineses em decorrência da análise realizada possui efeitos que se restringem a cada processo específico, e não implica de nenhuma forma declaração acerca do status de economia de mercado do Membro. Por um lado, caso tais provas não tenham sido apresentadas pelas partes interessadas, ou tenham sido consideradas insuficientes, poderão ser utilizados os preços e custos chineses para a apuração do valor normal no país, desde que atendidas as demais condições previstas no Acordo Antidumping. Por outro lado, caso tenham sido apresentadas provas suficientes de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo, a metodologia de apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping poderá não se basear nesses preços e custos do segmento produtivo chinês.

Diante da fundamentação jurídica exposta, analisou-se os elementos probatórios existentes nos autos que refutassem a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo chinês em questão, especificamente no âmbito desta revisão, ao que se concluiu que não prevalecem condições de economia de mercado nesse segmento na China.

A referida Nota Técnica consta do Anexo V deste documento.

Diante das conclusões apresentadas na referida Nota Técnica, utilizou-se, para fins de determinação final, metodologia alternativa para apuração do valor normal da China, conforme detalhado no item seguinte.

5.2.1Da China

Assim como exposto no item 2.8 deste Documento, concluiu-se que, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão. Nesse sentido, para fins de apuração do valor normal desta revisão, decidiu-se pela utilização de metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses.

Naquela ocasião, também se decidiu pela apuração do valor normal com base em elementos de prova apresentados nos autos até o final da fase probatória.

Assim, conforme detalhado no item 5.2.1.3 e informado previamente na Nota Técnica de fatos essenciais, a empresa Jiuli Hi-Tech Metals e as petionárias se manifestaram sobre o tema, antes do fim da fase probatória.

A produtora/exportadora chinesa sugeriu que o valor normal da Jiuli fosse apurado com base em valor normal construído, a partir de duas metodologias possíveis.

A primeira metodologia sugerida pela Jiuli (Metodologia A) utilizaria os custos de matéria-prima apurados para a outra origem investigada (Taipé Chinês) e os coeficientes técnicos de consumo, a estrutura de custos, as despesas gerais de fabricação, mão de obra direta, margem de lucro e outras despesas da própria Jiuli.

Para a empresa, essa metodologia resolveria a questão da suposta distorção do mercado chinês, uma vez que os preços das matérias-primas seriam originários de terceiro país de economia de mercado. Ademais, argumentou que a Jiuli seria uma empresa de capital aberto, de modo que suas despesas e margens de lucro, por exemplo, seriam auditadas por auditores independentes.

Alternativamente a esta metodologia, a segunda metodologia sugerida pela Jiuli (Metodologia B) utilizaria como base para apuração de seu valor normal as exportações de Taipé Chinês para os Estados Unidos da América (EUA). Justificou que Taipé Chinês é relevante player internacional, figurando em terceiro lugar quando observados os principais exportadores mundiais do produto, e que os EUA são o maior destino de suas exportações, considerando, para ambas análises, os códigos SH 730690 e 730640 constantes dos dados do TradeMap.

As petionárias se posicionaram com relação às sugestões de metodologias alternativas para apuração do valor normal apresentadas pela Jiuli, refutando a utilização de ambas. A argumentação apresentada pelas petionárias se encontra detalhada no item 5.2.1.3 deste documento. As empresas, no entanto, não propuseram metodologia alternativa.

As demais partes interessadas não se pronunciaram sobre o tema.

Inicialmente, ressalte-se que, em vista da decisão a respeito da utilização de metodologia que não se baseie em preços ou custos domésticos chineses, o valor normal obtido para fins de início da revisão não pôde ser considerado como alternativa para cálculo do dumping para efeito da determinação final, por conter elementos de custo chineses. Com efeito, para construção daquele valor, foi utilizado, por exemplo, os dados públicos financeiros da própria Jiuli.

Em relação à primeira metodologia sugerida pela Jiuli (Metodologia A), verificou-se que as informações prestadas pela Jiuli permitem identificar o valor despendido para fabricar uma tonelada do produto final. No entanto, essas não indicam a quantidade necessária de cada insumo para a fabricação de uma tonelada do produto final. Ou seja, ainda que tenham sido verificados os valores referentes aos custos das matérias-primas da Jiuli, não estão disponíveis informações relativas ao consumo dessas na produção de tubos de aço inoxidável.

Assim, quando desconsiderados os valores reportados pela Jiuli, não há informações disponíveis que permitam a utilização dos coeficientes técnicos de cada uma das rubricas de custos. Além disso, houve dificuldades de compatibilização da estrutura de custos da empresa Jiuli com a de Taipé Chinês. Por fim, o fato de a Jiuli ser uma empresa de capital aberto auditada por auditores independentes não faz com que suas despesas e margem de lucro possam ser utilizadas como alternativa para a apuração do valor normal, pois foram incorridas em um segmento em que se concluiu que não prevalecem condições de economia de mercado.

No que diz respeito à metodologia de utilização das exportações de tubos de aço inoxidável de Taipé Chinês para os EUA (Metodologia B), avaliou-se que os dados primários relativos às vendas de tubos de aço inoxidável no mercado interno taiwanês reportados pela YC Inox seriam mais específicos e, portanto, mais apropriados para fins de comparação com o preço de exportação do que a fonte de dados sugerida (TradeMap), considerando os códigos SH 730690 e 730640. Esses dados estatísticos, além de impossibilitar a comparação levando em conta as características do produto, como o grau do aço, também englobam produtos que estão excluídos do escopo da presente revisão. Apesar de refletirem, em grande medida, o fluxo de comércio do produto investigado, esses dados não foram utilizados por existir opção mais adequada para a determinação do valor normal, qual seja, a utilização de dados primários de produtora de tubos inoxidáveis e que foram verificados.

Ademais, não foram apresentadas justificativas relevantes para a utilização das exportações de Taipé Chinês para os EUA. Não restou claro o motivo pelo qual Taipé Chinês ser o terceiro maior exportador de tubos de aço inoxidável no mundo é relevante para fins de utilização dos seus preços de exportação como base para o valor normal da China. O mesmo vale para a escolha do maior destino das exportações de Taipé Chinês, os EUA. Se a premissa adotada foi a de que o volume seria representativo, isso não parece suficiente para dizer que ele seria o mais adequado como metodologia alternativa para o cálculo do valor normal da China, que é o que se propõe.

Diante disso, considerou-se como metodologia mais adequada a utilização do valor normal apurado para o Taipé Chinês com base nos dados fornecidos pela empresa YC Inox. Isso porque essa metodologia possibilita a utilização de preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno de país de economia de mercado, consideradas apenas as operações comerciais normais, e verificados in loco pela autoridade investigadora (ou seja, são dados primários). Além disso, não houve manifestações pelas partes interessadas que aleguem ou comprovem a inadequação dos dados de Taipé Chinês para fins de apuração do valor normal da China.

Ademais, conforme será exposto no próximo item, essa metodologia viabiliza a comparação de preços de produtos com mesmas características, considerando o CODIP e a categoria de cliente em cada mercado de comparação.

Apresentam-se, a seguir, o valor normal (item 5.2.1.1), o preço de exportação (item 5.2.1.2) e a margem de dumping apurados para a China em sede de determinação final.

#### 5.2.1.1Da Jiuli Hi-Tech Metals

Inicialmente, cabe ressaltar que, para fins de cálculo da margem de dumping da Jiuli, adotou-se o método de comparação de médias mensais. Isso porque houve apenas uma operação de exportação para o Brasil durante o período de investigação de continuação/retomada do dumping, de modo que a comparação de seu preço com o valor normal médio do período poderia apresentar distorções.

Dessa forma, a fim de se proceder à justa comparação, utilizou-se o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio apurados para o mês de [CONFIDENCIAL] (mês em que houve a exportação).

#### 5.2.1.1.1Do valor normal da Jiuli para efeitos de determinação final

Em observância ao disposto na Nota Técnica SDCOM nº 8, de 2019, buscou-se apurar o valor normal da China com base em elementos de provas apresentados nos autos do processo até o final da fase probatória, conforme explicado no item 5.2.1.

Nesse sentido, o valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela YC Inox, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno de Taipé Chinês, consideradas apenas as operações comerciais normais, e relativos aos seus custos de produção, conforme metodologias expostas no item 5.2.2.1.1 deste documento.

Cumprido ressaltar que, uma vez que foi considerado que no setor produtivo de tubos de aço inoxidável não prevalecem condições de economia de mercado na China, não foram consideradas as despesas de exportação reportadas pela Jiuli, de modo que seu preço de exportação para comparação se encontra em base "FCA Fábrica", conforme explanado no item seguinte. Dessa forma, a fim de se proceder à justa comparação com o preço de exportação, nos termos do art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o valor normal taiwanês foi ajustado no sentido de refletir uma condição de venda equivalente.

Para tanto, somaram-se ao valor normal ex fabrica da YC Inox: o custo financeiro, as despesas indiretas de vendas, as despesas de manutenção de estoque e o custo de embalagem. Foram considerados os valores reportados pela produtora taiwanesa em sua resposta ao questionário e informações complementares.

Em seguida, em atenção à análise de suficiência das vendas no mercado interno, nos termos dos artigos 12 e 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas da YC Inox no mercado interno de cada CODIP, em janeiro de 2017, constituiu cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da revisão exportado para o Brasil pela Jiuli, representando, portanto, quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Insta destacar que, em decorrência de manifestação da empresa YC Inox, constatou-se ausência de padrão no comportamento dos preços da YC Inox nas vendas ao mercado interno taiwanês por categoria de cliente, conforme detalhado no item

5.2.2.5. Desse modo, diferente do apresentado na Nota Técnica de fatos essenciais, a categoria de cliente foi desconsiderada para fins de realização de teste de suficiência da Jiuli, bem como para comparação entre o valor normal e o preço de exportação.

Foram realizadas em [CONFIDENCIAL] pela Jiuli exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável classificados em [CONFIDENCIAL] diferentes CODIPs. Não ocorreram vendas no mercado interno taiwanês de [CONFIDENCIAL] CODIPs. Nesses casos, o valor normal da Jiuli foi apurado com base no valor normal construído a partir dos custos de fabricação da YC Inox, acrescidos de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro.

Insta destacar que o valor normal construído também foi ajustado no sentido de refletir condição de venda comparável ao preço de exportação. Nesse sentido, foram somados ao custo de produção, valores relativos às despesas indiretas de vendas, ao custo financeiro, às despesas de manutenção de estoque e ao custo de embalagem. Esses valores foram apurados a partir do percentual de participação dessas despesas no custo de produção total da YC Inox ([CONFIDENCIAL] %).

Registre-se que os dados de vendas destinadas ao mercado interno taiwanês foram apresentados em moeda local (novo dólar taiwanês). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda taiwanesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio.

Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível. Quanto ao valor normal construído, sua conversão para dólares estadunidenses foi realizada com base na paridade diária média da moeda taiwanesa em relação ao dólar no período de investigação de continuação/retomada de dumping, após o mencionado teste de flutuação de câmbio.

Ressalte-se que o valor normal informado neste item reflete a correção do cálculo do valor normal da YC Inox, realizada para fins de determinação final, conforme detalhado no item 5.2.2.1.1.

Assim, o valor normal médio ponderado da Jiuli, na condição FCA, ponderado pela quantidade de cada grau de aço exportado ao Brasil, alcançou US\$ 2.806,21 (dois mil oitocentos e seis dólares estadunidenses e vinte e um centavos por tonelada).

#### 5.2.1.1.2Do preço de exportação da Jiuli para efeitos de determinação final

O preço de exportação foi apurado conforme informações prestadas pela Jiuli em resposta ao questionário do produtor/exportador e suas informações complementares, validadas durante procedimento de verificação in loco.

Em conformidade com o contido na Nota Técnica SDCOM nº 8, de 2019, as despesas reportadas pela Jiuli não foram consideradas para fins de cálculo do preço de exportação, uma vez que se determinou que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo de tubos de aço inoxidável da China.

Dessa forma, foi considerado o preço de exportação bruto reportado pela empresa na condição "FCA Fábrica". A referida condição de venda, conforme apurado em verificação in loco, é equivalente à condição ex fabrica, visto que consiste em entrega ao cliente em local determinado, sendo este local a própria fábrica da Jiuli (descrito nos documentos de venda como "[CONFIDENCIAL]"). Não houve, conforme verificado, despesa de frete interno incorrida pela empresa chinesa.

Assim, com vistas a proceder a uma justa comparação, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação e o valor normal foram calculados em condições equivalentes, "FCA Fábrica" e ex fabrica, respectivamente.

Cabe registrar que os valores das exportações foram reportados em euros pela Jiuli. Foi realizado teste de flutuação de câmbio dessa moeda em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, em conformidade com o disposto no § 2º do artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio. Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível.

A tabela a seguir apresenta os valores considerados e o cálculo realizado:

Preço de exportação

Valor FCA (US\$)	Volume (t)	Preço de Exportação FCA (US\$/t)
41.981,2	12,1	3.471,53

Conforme demonstrado, o preço de exportação médio da Jiuli, na condição "FCA Fábrica" alcançou US\$ 3.471,53/t (três mil quatrocentos e setenta e um dólares estadunidenses e cinquenta e três centavos por tonelada).

#### 5.2.1.1.3Da margem de dumping da Jiuli para efeitos de determinação final

Por fim, comparou-se o valor normal médio ponderado mensal e o preço de exportação médio ponderado mensal, nas condições ex fabrica e "FCA Fábrica", respectivamente. A comparação levou em consideração os tipos de produto (CODIP) e o mês de exportação.

A tabela a seguir demonstra os resultados encontrados, bem como as margens de dumping, absoluta e relativa, apuradas para a Jiuli:

Margem de Dumping

Valor Normal (US\$/t)	Preço de exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
2.806,21	3.471,53	-665,32	-19,2%

#### 5.2.1.2Das demais empresas chinesas

Além da Jiuli, foram selecionadas para responder ao questionário do produtor/exportador, as empresas Huzhou Dingshang Stainless Steel, Jiangsu Jaway Stainless Steel Products e Yong Metal.

Conforme já exposto no item 2.5.3, essas empresas não apresentaram resposta ao questionário do produtor/exportador. Assim, a margem de dumping para essas empresas foi apurada com base na melhor informação disponível, em atendimento ao estabelecido no § 3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Nesse sentido, a margem de dumping foi apurada a partir da comparação entre o valor normal construído em Taipé Chinês apurado para fins de início da revisão e o preço praticado por essas empresas em conjunto calculado a partir dos dados oficiais de importações da RFB em P5. Ressalte-se que foi levada em consideração a característica do produto relativa ao grau do aço para fins de comparação e apuração da margem de dumping.

A tabela a seguir apresenta os resultados alcançados, bem como as margens de dumping, absoluta e relativa:

Margem de Dumping

Valor Normal (US\$/t)	Preço de exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
3.286,27	2.880,81	405,46	14,1%

#### 5.2.1.3Das manifestações acerca do cálculo da margem de dumping da Jiuli para fins de determinação final

Conforme já mencionado, em 5 de abril de 2019, foi protocolado pela empresa Jiuli recurso administrativo em face da Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2019, solicitando reconsideração quanto ao tratamento a ser conferido aos produtores/exportadores chineses, neste processo específico, para fins de determinação de dumping.

Segundo a empresa, o ato de início da investigação não mencionou país substituto ou qualquer outro indicio de que a China não seria considerada como economia de mercado. Em sua visão, a utilização de dados e informações originários da China naquela oportunidade teria induzido ao entendimento de que estaria sendo conferido ao referido país o status de economia de mercado.

Adicionou que apresentou, com ônus não desprezíveis, dados e informações para fins de cálculo do valor normal, relacionados às vendas domésticas e custos de produção. Também recordou que a autoridade investigadora solicitou informações

complementares à resposta ao questionário do produtor/exportador e realizou verificação in loco dos dados no período de 7 a 11 de janeiro de 2019, em Hanzhou, China.

Assinalou que foi surpreendida pelo Ofício nº 6/2019/CGSC/DECOM/SECEX, de 3 de janeiro de 2018, por meio do qual a Subsecretaria, em referência à manifestação das petionárias, Aperam Inox América do Sul e Marcegaglia do Brasil Ltda., de 18 de dezembro de 2018, acerca da utilização dos dados apresentados pela Jiuli para fins de apuração do valor normal, solicitou que a empresa chinesa apresentasse considerações acerca dos pontos levantados até o dia 24 de janeiro de 2019.

Segundo o entendimento da empresa, a delimitação de um prazo para a apresentação de manifestação a respeito de um tema de tamanha relevância implicaria o cerceamento do seu direito de defesa e, por conseguinte, a violação dos princípios constitucionais do contraditório e da ampla defesa. Solicitou, assim, que seu prazo para manifestação fosse estendido até o final da fase probatória.

Apesar disso, na sua visão, sem amparo normativo que respaldasse a inovação por rito com prazos peremptórios para a avaliação do status de economia de mercado, prorrogou-se o prazo apenas até o dia 7 de março de 2019. A Jiuli ressaltou, a esse respeito, que, apesar de ter apresentado seus argumentos tempestivamente, seu direito ao contraditório teria sido limitado e uma modalidade "imprevisível" de procedimento administrativo, incompatível com o devido processo legal, teria sido introduzido na prática da Subsecretaria.

Com relação ao teor da Nota Técnica, afirmou que a SDCOM não poderia, com base em manifestações unilaterais e ao fim do procedimento, afastar a presunção de que as empresas chinesas atuam conforme as regras de economia de mercado. Acrescentou que nada justificaria a submissão do parecer da consultoria que embasou a manifestação das petionárias apenas em dezembro de 2018, uma vez que o documento seria datado de junho de 2018. A intenção das empresas brasileiras, acredita a Jiuli, seria tão somente de tumultuar o processo. Nesse sentido, reiterou que não teria tido oportunidade de se manifestar a respeito dos argumentos e a autoridade investigadora teria decidido de acordo com seus interesses.

Sobre a base legal, afirmou haver regulamentação processual específica que deve ser adotada nos casos de países não considerados economia de mercado. Primeiramente, na sua visão, o petionário deveria apresentar metodologia referente a país substituto, de acordo com o art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013. Em seguida, no ato de início da investigação, as partes deveriam ter sido informadas a respeito do país substituto que se pretendia utilizar, concedendo a elas um prazo de 70 dias para que apresentassem sugestões de terceiro país alternativo. A definição legal do referido prazo visaria, justamente, a conferir previsibilidade e segurança jurídica ao procedimento administrativo. Assim, concluiu que a discussão sobre país alternativo e metodologia de apuração do valor normal deveria acontecer no início da investigação, e não faltando um mês para o fim da fase probatória.

A empresa argumentou, dessa forma, que o procedimento de revisão não comportaria tal incidente processual. Uma decisão a respeito do tratamento concedido a determinado setor produtivo da China, segundo a Jiuli, deveria ter sido adotada antes do início da investigação, ainda que a Subsecretaria não tivesse uma posição definida, utilizando o prazo da fase probatória para coletar os argumentos e as evidências para a posterior tomada de decisão.

A Jiuli salientou, a esse respeito, que não haveria necessidade de elaboração de uma Nota Técnica no atual momento processual. O Decreto nº 8.058, de 2013, estabeleceria fases processuais claras, inclusive para a submissão de elementos de prova e manifestações finais, que deveriam ser seguidas. Nesse contexto, não poderia a autoridade investigadora elaborar Nota Técnica para se certificar de que as partes pudessem apresentar provas acerca de uma matéria já decidida. Tampouco seria viável a concessão de prazo para a apresentação de informações, anterior ao prazo de encerramento da fase probatória.

Por fim, afirmou que, em razão da expiração do Art. 15(a)(ii) do Protocolo de Acesso da China na OMC, os países não teriam autorização legal para adotar metodologia alternativa de cálculo de valor normal para a China, e que os dados de vendas domésticas e custos de produção deveriam ser considerados pela Subsecretaria. Assim, não haveria, no atual momento processual, previsão legal para modificação do procedimento. Seria necessário, caso a autoridade estivesse convencida de que não prevalecem condições de economia de mercado no setor chinês em questão, encerrar este procedimento e, se devidamente instruído, iniciar outro com base no art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em manifestação protocolada ao fim da fase probatória, em 25 de abril de 2019, a Jiuli recordou a submissão de Recurso Administrativo em face da Nota Técnica DECOM nº 8, de 2019. Destacou que o Recurso ainda não teria sido analisado pelas autoridades administrativas competentes, sendo esta análise de "crucial importância" para a presente revisão.

Segundo a Jiuli, a empresa foi "surpreendida" pela decisão da referida Nota Técnica no sentido de utilizar metodologia alternativa para a apuração de seu valor normal. Isso porque a SDCOM já teria analisado e considerado os preços domésticos e custos da empresa, em sede de resposta ao questionário e informações complementares e de verificação in loco.

A empresa aludiu que "nada indicava que a autoridade investigadora brasileira inovaria no procedimento de investigação, e modificaria a metodologia de apuração do valor normal da Jiuli a menos de 30 dias do final da fase probatória". Solicitou, nesse sentido, que a mencionada decisão fosse reformada resultando na utilização dos dados da empresa para o cálculo de seu valor normal.

Alternativamente, a produtora chinesa passou a apresentar e analisar outras opções de cálculos para seu valor normal.

Primeiramente, sugeriu que o valor normal da Jiuli fosse apurado com base em valor normal construído (Metodologia A). A metodologia sugerida utilizaria os custos de matéria-prima apurados para a outra origem investigada (Taipé Chinês) e os coeficientes técnicos de consumo, a estrutura de custos, as despesas gerais de fabricação, mão de obra direta, margem de lucro e outras despesas da própria Jiuli.

Para a empresa, essa metodologia resolveria a questão da suposta distorção do mercado chinês, uma vez que os preços das matérias-primas seriam originários de terceiro país de economia de mercado. Ademais, argumentou que a Jiuli é uma empresa de capital aberto, de modo que suas despesas e margens de lucro, por exemplo, seriam auditadas por auditores independentes.

Nesse contexto, concluiu que não seria razoável desconsiderar toda a estrutura de custos da Jiuli, que, inclusive, teria sido verificada.

Posteriormente, a Jiuli sugeriu, de forma alternativa, que fossem utilizadas como base para apuração de seu valor normal as exportações de Taipé Chinês para os EUA (Metodologia B). Apresentou, nesse sentido, análise de fluxo de negócios internacionais a partir de dados do TradeMap para os códigos SH 730690 e 730640.

A produtora/exportadora apresentou quadro com os principais exportadores mundiais dos referidos códigos SH em termos de volume e observou que o Taipé Chinês seria relevante player internacional, aparecendo em terceiro lugar. Assim, para a Jiuli, por se tratar de origem investigada na revisão, o Taipé Chinês seria a opção mais adequada para basear o cálculo do valor normal. Apresentou, em seguida, o fluxo de exportação de Taipé Chinês para o mundo, considerando os mesmos códigos SH, em valor e quantidade. Destacou que os EUA são o maior destino das exportações daquele país.

Por fim, diante dos dados apresentados, sugeriu, conforme mencionado anteriormente, o cálculo do valor normal da Jiuli com base nas exportações de Taipé Chinês para os EUA, no valor de US\$ 3.238,47/t.

Em manifestação protocolada em 15 de maio de 2019, a Jiuli reiterou que participou ativamente da presente revisão, tendo apresentado as informações solicitadas e passado por verificação in loco de seus dados, assim como na investigação original.

Recordou que não houve aplicação de medida antidumping às exportações da empresa, tendo sido apuradas margens de dumping absoluta e relativa negativas. A Jiuli destacou que, mesma sem a aplicação de medida, não houve surto de exportações da empresa para o Brasil. Para a empresa, não haveria que se falar em aplicação de direitos antidumping para a Jiuli com base em margem de dumping apurada na presente revisão.

Ademais, a empresa teria exportado somente 12,09 toneladas do produto objeto da revisão para o Brasil, sendo este volume não representativo. Para a empresa, essas exportações não ofereceriam quaisquer riscos de continuação ou retomada de dumping.

Assim, requereu, nos termos do artigo 107 do Decreto nº 8.058, de 2013, que o direito antidumping seja prorrogado sem alteração, de modo que não haja aplicação de medida para a empresa, tendo em vista o volume exportado não representativo.

Em manifestação final, protocolada em 15 de maio de 2019, as petionárias se posicionaram com relação ao recurso administrativo apresentado pela Jiuli. Para as empresas, não foram apresentados elementos que pudessem alterar a conclusão já apresentada. Destacaram que teria se restringido a tratar sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo relativo ao produto objeto da revisão em sua Nota Técnica no 8, de 2019, em consonância com a legislação brasileira, de modo que entenderam que o recurso deveria ser indeferido.

Ademais, as petionárias se posicionaram com relação às sugestões de metodologia alternativas para apuração do valor normal apresentadas pela Jiuli. No que diz respeito à primeira sugestão (Metodologia A), relativa à utilização da estrutura de custos da própria Jiuli, as petionárias consideraram "incabível" a utilização de informações da empresa chinesa diante da conclusão da referida Nota Técnica.

Rebateram a justificativa da Jiuli de que a metodologia sugerida resolveria a distorção do mercado por considerar preços de matérias-primas de terceiros países. Nesse sentido, apontaram que a construção do valor normal apresentada na petição já havia considerado preços internacionais para os custos de matéria-prima. Para elas, a atuação estatal no setor distorceria os fatores de custos de produção, não se tratando apenas de inexistência de situação de economia de mercado apenas com relação aos custos de aquisição de matéria-prima.

Recordaram a segunda metodologia proposta pela Jiuli relativa à utilização das exportações de Taipé Chinês para os EUA com base nos dados do TradeMap para os códigos SH 730640 e 730690. A esse respeito, destacaram que a fonte de dados se trata de estatísticas consolidadas que não diferenciam os preços de acordo com o grau do aço, além de abarcar outros tipos de tubos fora do escopo do produto investigado. Essa não seria, para as petionárias, a melhor informação disponível para fins de determinação final do valor normal da Jiuli.

#### 5.2.1.4 Dos comentários da SDCOM

No que se refere ao recurso administrativo submetido pela Jiuli, em decisão que negou provimento, proferida em 30 de abril de 2019, recordou-se, inicialmente, que diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação se encerrava até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial.

Posteriormente, porém, nas investigações de dumping contra a China cujo período de investigação era posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não era mais "automática".

Conforme explicado na Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2018, o Valor Normal da China foi calculado, para fins de início da investigação, com base no item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping. Tendo sido apresentados os dados para a construção do valor normal, depois de realizados os ajustes necessários, considerou-se, para fins de início, adequados os dados utilizados como indícios da prática de dumping da China, já que cumpriam o disposto no item "iii" do art. 5.2 do ADA.

Assim, dado que não foram submetidos na petição da indústria doméstica elementos de prova referentes à não prevalência de condições de economia de mercado, não se fez necessário posicionamento acerca do assunto no início da revisão. Consequentemente, não havia necessidade de se fazer considerações sobre terceiro país substituto e, tampouco, de notificar as partes interessadas para que se manifestassem quanto à eventual escolha ou que sugerissem país alternativo, nos termos do art. 15 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Em 18 de dezembro de 2018, as petionárias apresentaram, tempestivamente, antes do encerramento da fase probatória, elementos de prova a respeito das alegações de que a formação de preços e custos no mercado interno chinês seria fortemente influenciada por políticas governamentais, de modo que o setor siderúrgico chinês não funcionaria em condições de economia de mercado. Naquela oportunidade, apresentaram pedido para que os dados fornecidos pela empresa chinesa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal.

Tendo em vista a relevância do tema para o desfecho do processo, a SDCOM, evidenciando seu cuidado e diligência, antes de realizar qualquer análise sobre a prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês, enviou à Jiuli, em 3 de janeiro de 2019, o ofício nº 6/2019/CGSC/DECOM/SECEX. Nesse documento, foi informado que, caso julgasse necessário, a Jiuli poderia se manifestar até o dia 24 de janeiro de 2019. Em 15 de janeiro de 2019, a Jiuli solicitou extensão desse prazo para que pudesse se pronunciar até o final da fase probatória. Em 24 de janeiro de 2019, comunicou-se que o prazo para manifestação seria prorrogado até o dia 7 de março de 2019.

Como explicado na Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2018, foi concedido amplo prazo para que a parte interessada se manifestasse acerca das informações e dos documentos protocolados pela petionária sobre esse tema. Nesse sentido, considera-se que a definição do prazo em questão não ensejou restrição ao exercício do contraditório pelas partes interessadas. Ao contrário, a fim de garantir o contraditório efetivo, por meio do qual as partes possam interferir de fato no processo decisório, concedeu-se prazo razoável para que a Jiuli juntasse aos autos considerações acerca da manifestação das petionárias e, ao mesmo tempo, para que as demais partes aportassem os elementos de fato e de direito que considerassem pertinentes, ainda dentro da fase probatória. Dessa forma, diferentemente do que afirma a Jiuli, a atuação da Subsecretaria se pautou pela busca por transparência e total observância dos princípios da ampla defesa e do contraditório.

Sobre outros aspectos legais levantados pela Jiuli, esclareceu-se que em nenhum momento foi tomada decisão a respeito do status da China como economia de mercado, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto nº 8.058, de 2013. A Nota Técnica em questão apenas versou sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão, em conformidade com o que dispõe o Decreto nº 5.544, de 22 de setembro de 2005, o qual incorporou à normativa brasileira o Protocolo de Acesso da China.

A possibilidade de utilizar metodologia alternativa, portanto, segue respaldada pelo art. 15 (a) desse Protocolo. Nesse contexto, o entendimento da Jiuli de que os países não teriam autorização legal para adotar metodologia alternativa de cálculo de valor normal para a China seria equivalente a afirmar que este dispositivo não teria mais validade, o que iria de encontro às regras de interpretação de Tratados da Convenção de Viena, uma vez que as disposições constantes de um acordo devem ter um significado (efeito útil).

Sobre as alternativas apresentadas pela Jiuli para a apuração do valor normal, a autoridade investigadora teceu seus comentários no item 5.2.1.

5.2.1.5 Das manifestações finais acerca do cálculo da margem de dumping das empresas chinesas para fins de determinação final

A YC Inox, em manifestação final protocolada em 24 de junho de 2019, argumentou que seus dados de vendas de tubos de aço inoxidável ao mercado interno taiwanês seriam inadequados para fins de apuração do valor normal da Jiuli. Para a empresa, apesar de se ter optado por metodologia alternativa que utiliza dados de país substituto sujeito à mesma investigação, assim como previsto pelo art. 15, §2º do Decreto nº 8.058, de 2013, essa escolha seria inadequada neste caso específico pelas seguintes razões.



Segundo a YC Inox, a utilização de país substituto cuja margem de dumping seja nula ou de minimis poderia gerar distorções significativas à margem de dumping do país substituído. Assim, com a correção dos cálculos de seu valor normal, seus dados se tornariam inadequados para serem utilizados na apuração do valor normal da Jiuli.

Com o intuito de suportar seu argumento, a empresa apresentou analogia com situações previstas na legislação antidumping. Para tanto, ressaltou o art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013, que estabelece a possibilidade de se calcular o direito antidumping baseado na média ponderada da margem de dumping apurada aos outros produtores incluídos na seleção, nas hipóteses em que há sobrecarga de respostas de questionários ou impedimento do cumprimento dos prazos estabelecidos na investigação.

Nesse contexto, a YC Inox ressaltou que o §3º do mencionado dispositivo excluiria do cálculo da margem de dumping das empresas não selecionadas as margens de dumping zero ou de minimis. A empresa transcreveu o art. 9º, parágrafo 4º do Acordo Antidumping da OMC, o qual apresentaria essa mesma percepção de que os países substitutos que possuem margem nula ou de minimis não poderiam ser utilizados para o cálculo da margem de países não selecionados.

Diante do exposto, a YC Inox aludiu que este entendimento deveria se estender ao referido caso, uma vez que a utilização do valor normal da YC Inox para o cálculo do valor normal da produtora chinesa teria o mesmo potencial de levar a distorções no cálculo da margem de dumping da Jiuli.

Assim, solicitou que esta Subsecretaria utilizasse outra metodologia que não os valores reportados pela YC Inox para apuração da margem de dumping para a Jiuli.

A Jiuli apresentou, em 24 de junho de 2019, manifestação final em que reiterou sua participação ativa ao longo da presente revisão e descreveu brevemente o cálculo de sua margem de dumping de acordo com o apresentado na Nota Técnica de fatos essenciais. Ressaltou a margem de dumping negativa apurada para a empresa, tendo, nesse contexto, aludido a "seu compromisso com as boas práticas comerciais". Dessa forma, argumentou que, assim como ocorreu na investigação original, não haveria que se falar em aplicação de direito antidumping em face das importações brasileiras de tubos de aço inoxidável originárias da Jiuli.

As petiçãoárias apresentaram, em manifestação protocolada em 24 de junho de 2019, suas considerações a respeito da Nota Técnica SDCOM nº 19, de 2019.

Com relação à margem de dumping apurada para a Jiuli, as petiçãoárias discordaram da utilização dos dados de vendas da YC Inox ao mercado interno taiwanês como parâmetro para apuração do valor normal da produtora chinesa. Para as empresas, deveria ser utilizado o valor normal construído para a China apresentado na petição.

Recordaram, nesse sentido, a metodologia utilizada para a construção do valor normal, assim como descrito na mencionada Nota Técnica, argumentando que os valores que poderiam estar impactados pelo fato de não prevalecer condições de economia de mercado no segmento do produto objeto da revisão seriam aqueles relativos a depreciação, despesas e receitas operacionais e margem de lucro, uma vez que apenas esses valores haviam sido apurados com base em dados chineses.

Dessa forma, argumentaram que esse valor normal construído representaria, de forma conservadora, metodologia alternativa mais adequada para o cálculo do valor normal da Jiuli para fins de determinação final. Para tanto, deveriam ser alterados apenas os valores relativos a depreciação, despesas e receitas operacionais e margem de lucro, os quais poderiam ser obtidos dos percentuais verificados a partir dos dados das petiçãoárias ou dos dados da produtora/exportadora.

No que diz respeito aos demais produtores/exportadores chineses, que não participaram da presente revisão, as petiçãoárias destacaram o §3º do art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, o qual dispõe que, "caso qualquer parte interessada negue acesso a informação necessária, [...] o parecer referente às determinações preliminares ou finais será elaborado com base na melhor informação disponível, de acordo com as disposições do Capítulo XIV". Ressaltaram, ainda, os seguintes dispositivos do mencionado Decreto acerca da melhor informação disponível: (i) parágrafo único do art. 179, o qual prevê que as determinações poderão ser elaboradas com base nos fatos disponíveis, incluídos aqueles contidos na petição de início; (ii) o art. 180, em que se estabelece que serão levadas em conta as informações verificáveis que tenham sido apresentadas tempestivamente e de forma adequada; e (iii) o art. 184, que estabelece a responsabilidade da parte interessada por cooperar com a investigação, arcando com eventuais consequências de sua omissão.

Nesses termos, as petiçãoárias argumentaram que, para fins de determinação final, o valor normal considerado para as demais empresas chinesas deveria ser apurado com base na construção apresentada na petição e considerada para fins de início desta revisão. Solicitaram, nesse esteio, que o direito antidumping seja prorrogado nos mesmos valores atualmente vigentes.

#### 5.2.1.6 Dos comentários da SDCOM

Com relação à manifestação da YC Inox de que seu valor normal não seria adequado para fins de apuração do valor normal da Jiuli, registre-se, inicialmente, que a produtora/exportadora chinesa foi cooperativa ao longo desta revisão, tendo apresentado resposta ao questionário do produtor/exportador e ao pedido de informações complementares, bem como recebido visita in loco para verificação de seus dados.

Cabe recordar que se concluiu, por meio da Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2018, que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão. Nesse sentido, buscou-se metodologia alternativa para fins de apuração do valor normal da China, de modo que se recorreu aos dados de país que estivesse sujeito à mesma investigação, em conformidade com o que determina o art. 15, §2º do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ademais, foi realizado teste de vendas abaixo do custo para fins de cálculo do valor normal da YC Inox, o qual revelou que suas operações ocorreram em condições comerciais normais. Essas foram utilizadas para o cálculo da margem de dumping da Jiuli, tendo se realizado, ainda, teste de suficiência dessas vendas com relação às exportações da Jiuli, utilizando-se médias mensais. Dessa forma, entendeu-se que, diante dos cálculos realizados, o valor normal apurado para a YC Inox não causou distorções na apuração da margem da empresa chinesa Jiuli.

Ademais, não há respaldo legal para que se aplique a regra cálculo de direito antidumping com base na média ponderada dos demais produtores/exportadores, excluindo-se aqueles para os quais foi calculada margem nula ou de minimis. Tal dispositivo se aplica ao cálculo da margem de antidumping. Essa é uma regra que possui a intenção de impor menor ônus à autoridade investigadora, quando esta está diante de uma situação em o número excessivo de exportadores, produtores, importadores ou modelos do produto objeto da investigação torne impraticável a determinação de margem de dumping individual.

No que diz respeito à manifestação das petiçãoárias, cabe registrar que, na ocasião da divulgação da Nota Técnica nº 8, de 27 de março de 2018, foi informado que esta Subsecretaria levaria em consideração as manifestações a respeito da metodologia alternativa a ser adotada para fins de cálculo do valor normal da empresa chinesa. Em manifestação apresentada ao fim da fase probatória, as petiçãoárias não apontaram metodologia alternativa que considerassem mais adequada para este fim, tendo apenas questionado aquelas apresentadas pelas demais partes.

Cabe reiterar que, na ocasião da apuração da margem de dumping da Jiuli divulgada por meio da nota técnica de fatos essenciais, considerou-se que o valor normal obtido para fins de início desta revisão não poderia ser considerado como alternativa para cálculo do dumping para efeito da determinação final, por conter elementos de custo chineses. Assim, caberia às partes interessadas argumentar quais seriam os dados adequados para sua substituição.

Em manifestação final, as petiçãoárias apontaram que deveriam ser alterados apenas os valores relativos a depreciação, despesas e receitas operacionais e margem de lucro, os quais poderiam ser obtidos dos percentuais verificados a partir dos dados das petiçãoárias ou dos dados da produtora/exportadora. Sua manifestação, no entanto, veio desacompanhada de qualquer fundamentação legal que justificasse a adoção da metodologia sugerida.

Diante disso, reitera-se que os dados verificados das vendas ao mercado interno taiwanês da YC Inox seriam mais adequados para fins de apuração do valor normal da empresa chinesa Jiuli, pelas razões já elencadas no item 5.2.1 deste Documento, além de corresponderem a dados primários, verificados.

Com relação à manifestação das petiçãoárias a respeito do valor normal a ser considerado para fins de cálculo do direito aplicável aos demais produtores/exportadores chineses, as conclusões alcançadas pela autoridade investigadora constam dos itens 5.2.1.2 e 9 deste Documento. Ressalte-se que o art. 179 do Regulamento Brasileiro não limita à autoridade o uso das informações contidas na petição de início, podendo elaborar determinações preliminares ou finais com base nos fatos disponíveis constante dos autos.

#### 5.2.2 De Taipé Chinês

Apresentam-se, a seguir, o valor normal (item 5.2.2.1), o preço de exportação (5.2.2.2) e a margem de dumping (5.2.2.3) apurados para fins de determinação final com base em resposta ao questionário do produtor/exportador da empresa YC Inox.

#### 5.2.2.1 Da YC Inox

Inicialmente, cabe ressaltar que, para fins de cálculo da margem de dumping da YC Inox, foi adotado o método de comparação de médias múltiplas mensais. Observou-se que houve uma concentração de vendas para exportação em meses específicos, especialmente ao final do período, visto que [CONFIDENCIAL] % do volume total das exportações ocorreram nos três últimos meses do período (outubro, novembro e dezembro de 2017). Ademais, em outubro, mês em que houve maior volume de exportação ([CONFIDENCIAL] %), o preço de exportação ex fabrica apresentou o menor valor dentre os meses em que houve exportações.

Dessa forma, a fim de proceder à justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, utilizou-se médias múltiplas mensais, tendo sido apurados o valor normal médio ponderado e o preço de exportação médio ponderado mensalmente.

Cumprido ressaltar que, na ocasião da divulgação da Nota Técnica de fatos essenciais, os valores de impostos reportados pela YC Inox haviam sido deduzidos de seus valores brutos de venda ao mercado interno taiwanês, para fins de apuração de seu valor normal. No entanto, em manifestação final protocolada em 24 de junho de 2019, a YC Inox apontou que os valores brutos de venda informados já estariam líquidos de impostos, de modo que esses impostos teriam sido deduzidos indevidamente.

Ao revisar os documentos relativos às faturas de vendas ao mercado interno constantes de anexo ao relatório de verificação in loco da YC Inox, constatou-se que, de fato, os valores das vendas reportados estavam líquidos de impostos. Nesse sentido, procedeu-se à correção do cálculo do valor normal e, conseqüentemente, da margem de dumping da YC Inox. Os cálculos descritos a seguir refletem a referida retificação.

#### 5.2.2.1.1 Do valor normal da YC Inox para efeitos de determinação final

O valor normal da YC Inox foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno taiwanês, consideradas apenas as operações comerciais normais, e aos seus custos de produção, de acordo com o contido no art. 8º e nos termos do art. 12, do Decreto nº 8.058, de 2013.

Ressalte-se que, quando da apresentação das informações complementares ao questionário do produtor/exportador, a YC Inox informou ter reportado as vendas ao mercado interno de produtos de fabricação própria, bem como de produtos adquiridos de terceiros para revenda, tendo identificado o tipo de venda de cada uma das operações (venda ou revenda). A esse respeito, insta ressaltar que, uma vez que a margem de dumping foi calculada levando em conta a qualidade de produtora da YC Inox, foram consideradas apenas as vendas ao mercado interno de produto similar fabricado pela empresa, sendo descartadas as revendas.

Assim, o volume das vendas no mercado interno taiwanês considerado para fins de cálculo do valor normal resultou em [CONFIDENCIAL] t.

Com vistas à apuração do preço de venda ex fabrica a ser comparado com o custo de produção, a YC Inox reportou os seguintes valores a serem deduzidos do valor bruto de vendas: (i) outros descontos, (ii) "garantia", (iii) frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente, (iv) despesas indiretas de venda, (v) custo financeiro, (vi) despesa de manutenção de estoque e (vii) custo de embalagem.

Os (i) outros descontos reportados são compostos por diferentes tipos de descontos, sendo eles: [CONFIDENCIAL]. Registre-se que as (ii) "garantias" reportadas também são uma forma de desconto concedido devido a diferenças de especificações ou defeitos nos produtos entregues pela empresa. Conforme consta do relatório de verificação in loco, esse desconto pode ser concedido [CONFIDENCIAL]. Esses descontos foram apurados em nível de fatura, não tendo sido alocados às transações de venda.

O (iii) frete interno unitário da unidade de produção para o cliente reportado foi calculado a partir do frete efetivamente pago em cada embarque, alocado para o produto com base no peso. Os valores constantes do sistema relativos a essa rubrica foram devidamente validados durante a verificação in loco e utilizados na apuração do valor normal da empresa.

Foram consideradas como (iv) despesas indiretas de vendas todas as despesas não alocadas diretamente ao produto e não incorridas em exportações para terceiros países. Conforme consta do relatório de verificação in loco, foi possível confirmar o valor considerado pela empresa, a partir do qual calculou-se percentual a ser aplicado sobre a receita de cada uma das operações de vendas reportadas.

Registre-se que, para fins de apuração do preço ex fabrica, optou-se por não deduzir da receita auferida com as vendas de tubos de aço inoxidável destinadas ao mercado interno as despesas indiretas de venda, reportadas pela empresa em resposta ao questionário. Isso porque essas despesas não podem ser diretamente apropriadas ao produto e aos diferentes mercados, necessitando, pois, de estimativa para sua alocação. Dessa forma, a sua dedução para fins de comparação entre o valor normal e o preço de exportação aumentaria significativamente o nível de imprecisão em relação ao valor efetivamente praticado pela empresa. Frise-se, no entanto, que visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, idêntico critério foi adotado quando do cálculo do preço de exportação.

O (v) custo financeiro foi calculado por meio da multiplicação da taxa diária de juros pelo número de dias entre a data de recebimento do pagamento das faturas e a data de embarque. O resultado obtido foi então multiplicado pelo valor da venda deduzido de outros descontos. A taxa de juros considerada foi apurada com base nos montantes de empréstimo de curto prazo tomados e os valores de juros pagos pela empresa.

O cálculo da (vi) despesa de manutenção de estoque, por sua vez, foi realizado por meio da multiplicação entre o custo de fabricação unitário, a média de dias da mercadoria em estoque e a taxa de juros. Cumprido registrar que, por ocasião da verificação, a metodologia utilizada para apuração do giro de estoque da mercadoria pela YC Inox foi corrigida no sentido de se considerar apenas os estoques de produtos acabados. Anteriormente, a empresa havia considerado, para tanto, também as contas de estoques relativas a produtos semiacabados, adquiridos de terceiros e matérias-primas.

Com relação ao (vii) custo de embalagem, a empresa identificou as operações nas quais foram consumidos materiais de embalagem por meio do código de material de cada ordem de embarque. Dessa forma, calculou-se, para cada código de embalagem, valor unitário auferido no mês da venda. O referido valor unitário foi então atribuído a cada item das faturas de operações para as quais houve custo de embalagem, considerando-se, para tanto, o tipo específico de material consumido. Foram apresentadas as devidas comprovações dos dados utilizados, assim como consta do relatório de verificação in loco.

Conforme mencionado anteriormente, os valores de impostos reportados pela YC Inox haviam sido deduzidos de seu valor bruto de vendas no mercado interno taiwanês, assim como descrito na Nota Técnica de fatos essenciais. No entanto, constatou-se que, consoante manifestado pela YC Inox, o valor bruto das vendas já estava líquido de impostos. Nesse sentido, para fins de determinação final, os valores relativos a impostos reportados pela YC Inox não foram deduzidos de seu valor bruto de vendas.

Em seguida, conforme o estabelecido no § 1º, do art. 14, do Decreto nº 8.058, de 2013, efetuou-se teste de vendas abaixo do custo, a fim de determinar se as vendas poderiam ser consideradas operações comerciais normais. Para tanto, buscou-se comparar o preço de venda do produto similar no mercado taiwanês, na condição ex fabrica, com o custo de produção unitário, no momento da venda.

O custo de produção de tubos de aço inoxidável, para fins de determinação final, foi composto pelas seguintes rubricas: matérias-primas, utilidades, mão de obra, depreciação, outros custos fixos, despesas gerais e administrativas e despesas e receitas financeiras. Foram considerados os valores mensais, por CODIP.

Cumpra ressaltar que a YC Inox reportou, além dos custos de produção efetivos, os custos mensais estimados relativos àqueles códigos de produto para os quais não houve produção em determinado mês. Para esses casos, a empresa informou o custo a partir das informações de estoque de outros meses. No entanto, utilizou-se metodologia reiterada desta SDCOM, considerando-se, para comparação com as operações de vendas de determinado CODIP que não apresentou produção no mesmo mês, o custo de produção do mesmo CODIP no mês anterior. Quando inexistente, foi considerado o custo de produção médio do período de investigação de continuação/retomada do dumping, primeiramente para o mesmo CODIP e, em segundo caso, do CODIP mais próximo.

Insta destacar, ainda, que foram retificados em verificação in loco os valores relativos a ajustes de custo de matéria-prima. A empresa havia desconsiderado as contas de ajustes relativas a [CONFIDENCIAL] por considerar estarem relacionadas à fabricação de outros produtos. Entretanto, diante da impossibilidade de comprovação desta alegação, solicitou-se que todos os valores contabilizados a título de ajustes do custo passassem a ser refletidos nos dados.

Quanto às despesas gerais administrativas, partiu-se do valor total constante dos demonstrativos financeiros e calculou-se sua participação sobre o CPV da empresa. Já com relação às despesas financeiras, apurou-se o saldo total constante dos demonstrativos financeiros auditados, desconsiderando saldo de conta relativa a [CONFIDENCIAL]. Verificou-se que, assim como alegado pela empresa, essas despesas haviam sido incorridas nas vendas a terceiros países. Assim, calculou-se a participação do valor total validado de despesas financeiras sobre CPV da empresa. Os percentuais auferidos foram aplicados sobre o custo de fabricação do produto sob análise.

Dessa forma, após realizada a comparação, verificou-se que, do total de transações envolvendo tubos de aço inoxidável realizadas pela YC Inox no mercado taiwanês, ao longo dos 12 meses que compõem o período de investigação de continuação/retomada do dumping, 14,7% ([CONFIDENCIAL] t) foram realizadas a preços abaixo do custo unitário mensal no momento da venda (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas comerciais).

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário não superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, não podendo, portanto, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ser desprezado na apuração do valor normal.

Cabe mencionar que não houve transações de vendas no mercado interno entre partes associadas ou relacionadas nos termos dos §§ 5º e 6º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013. Além disso, não foram identificadas operações de no mercado interno taiwanês de amostras, vendas para empregados, doações, consumo cativo ou vendas amparadas por contratos envolvendo industrialização para outras empresas ou troca de produtos, consoante § 7º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Desse modo, a totalidade das vendas do produto similar da YC Inox no mercado interno de Taipé Chinês ([CONFIDENCIAL] t) foram consideradas operações comerciais normais com vistas à determinação do valor normal.

A seguir, em atenção aos artigos 12 e 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada CODIP/mês constituiu cinco por cento ou mais das vendas do produto objeto da revisão exportado para o Brasil, representando, portanto, quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Cabe recordar, a esse respeito, que o valor normal foi comparado ao preço de exportação levando em consideração o mês das operações de vendas, por meio do cálculo de médias múltiplas mensais, conforme explicado no item 5.2.2.1.

Ressalte-se que, na ocasião da divulgação da Nota Técnica de fatos essenciais, esta Subsecretaria havia considerado, para fins de realização do teste de suficiência das vendas, as categorias de clientes. No entanto, após a análise das manifestações apresentadas ao fim da fase de instrução do processo e, considerando os resultados do exercício detalhado no item deste Documento, a categoria dos clientes não foi considerada a fim de realizar a referida comparação.

Assim, não houve vendas no mercado interno taiwanês de [CONFIDENCIAL] das [CONFIDENCIAL] combinações de CODIP/mês exportadas para o Brasil. Outras [CONFIDENCIAL] combinações não alcançaram 5% do volume exportado para o Brasil. Nesses casos, o valor normal da YC Inox foi apurado com base no valor normal construído a partir de seus custos de fabricação, acrescido de despesas gerais, administrativas, financeiras e lucro.

Com base no disposto no art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, ao custo mensal total de cada CODIP reportado no apêndice de custos da resposta ao questionário do produtor/exportador da YC Inox, somou-se uma margem de lucro, obtendo-se, assim, o valor normal construído.

A margem de lucro foi apurada a partir da comparação entre o preço das operações comerciais normais da empresa taiwanesa no mercado interno e o seu custo de produção, como reportados em sua resposta ao questionário do produtor/exportador. Assim, a margem de lucro resultou em [CONFIDENCIAL] %. Cumpra registrar que, diferente do apresentado na Nota Técnica de fatos essenciais, os valores relativos a impostos não foram deduzidos do valor bruto reportado, uma vez que este já se encontrava líquido desses valores.

Os volumes de vendas consideradas operações comerciais normais das demais combinações de CODIP/mês representaram quantidades suficientes para a determinação do valor normal.

Registre-se que os dados de vendas destinadas ao mercado interno taiwanês foram apresentados em moeda local (novo dólar taiwanês). Nesse contexto, foi realizado teste de flutuação de câmbio da moeda taiwanesa em relação ao dólar estadunidense com base em paridade cambial publicada pelo Banco Central do Brasil, tendo sido atribuídas taxas diárias de referência nos termos do § 2º do artigo 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Não se constatou movimento sustentado da taxa de câmbio.

Assim, os valores das vendas foram convertidos para dólares estadunidenses pela taxa de câmbio vigente na data de cada operação de venda ou a taxa de câmbio de referência, quando cabível. Quanto ao valor normal construído, sua conversão para dólares estadunidenses foi realizada com base na paridade diária média da moeda taiwanesa em relação ao dólar no período de investigação de continuação/retomada de dumping, após o mencionado teste de flutuação de câmbio.

Ante o exposto, o valor normal da YC Inox, na condição ex fabrica, ponderado pela quantidade mensal de cada tipo de produto exportado, alcançou US\$ 2.509,17/t (dois mil quinhentos e nove dólares estadunidenses e dezessete centavos por tonelada).

5.2.2.1.2Do preço de exportação da YC Inox para efeitos de determinação final

O preço de exportação da YC Inox foi apurado a partir dos dados fornecidos pela empresa em resposta ao questionário do produtor/exportador e às informações complementares, relativos aos preços efetivos de venda de tubos de aço inoxidável ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 18 do Decreto nº 8.058, de 2013.

A empresa reportou as seguintes despesas a serem deduzidas do preço de exportação bruto, a fim de se apurar o preço de exportação ex fabrica: custo financeiro, frete unitário interno - unidade de produção/armazenagem para o cliente, despesas de manuseio de carga e corretagem, frete e seguro internacionais, outras despesas diretas de vendas, despesas indiretas de venda, despesa de manutenção de estoque e custo de embalagem.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação foi calculado na condição ex fabrica, não tendo sido deduzidas, assim como no cálculo do valor normal, apenas as despesas indiretas de venda.

Todas as rubricas foram deduzidas em conformidade com os dados reportados no Apêndice de exportações para o Brasil da produtora taiwanesa apresentados em resposta ao questionário e analisadas durante a verificação in loco na empresa. As metodologias empregadas para reportar os dados foram consideradas adequadas.

Cumpra mencionar que as despesas de frete e seguro internacionais, de manuseio de carga e corretagem e de embalagem foram reportadas de acordo com os valores efetivamente dispendidos em cada operação de exportação para o Brasil. As despesas diretas de vendas consistem em taxas bancárias cobradas em cada operação. Já o custo financeiro, a despesa de manutenção de estoque e as despesas indiretas de

vendas foram calculadas da mesma forma que aquelas informadas nas vendas internas no mercado taiwanês, assim como descrito no item anterior.

Os preços de exportação foram apurados mensalmente a fim de se comparar com o valor normal praticado no mesmo mês, adotando metodologia de comparação de margens múltiplas mensais, conforme informado no item 5.2.2.1.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio da YC Inox, na condição ex fabrica, ponderado pela quantidade de cada tipo de produto exportado em cada mês em que houve operação, alcançou US\$ 2.560,31/t (dois mil quinhentos e sessenta dólares estadunidenses e trinta e um centavos por tonelada).

5.2.2.1.3Da margem de dumping da YC Inox para efeitos de determinação final

Comparou-se o valor normal médio ponderado mensal e o preço de exportação médio mensal, ambos na condição ex fabrica. A comparação levou em consideração os tipos de produto (CODIP) e o mês de exportação.

A seguir, apresentam-se as margens de dumping absoluta e relativa alcançadas:

Margem de Dumping			
Valor Normal (US\$/t)	Preço de exportação (US\$/t)	Margem de Dumping Absoluta (US\$/t)	Margem de Dumping Relativa (%)
2.509,17	2.560,31	-51,14	-2%

5.2.2.2Das manifestações acerca da margem de dumping da YC Inox para fins de determinação final

A empresa YC Inox protocolou, em 25 de abril de 2019, elementos de prova a serem considerados para fins da determinação final da revisão. Ressaltou, nesse sentido, sua participação ativa e contínua no processo, tendo respondido ao questionário do produtor/exportador e à solicitação de informações complementares e colaborado com a equipe da SDCOM ao longo da verificação in loco conduzida na sede da empresa.

Quanto à margem de dumping apurada para fins de determinação final, a empresa afirmou ter expectativa de que se conclua pela inexistência de prática de dumping no período de revisão ou por uma margem de dumping de mínimos, revelando-se, assim, a ausência de qualquer prática desleal de comércio. Nesse sentido, a empresa ressaltou ser imprescindível apresentar elementos acerca da probabilidade de retomada do dumping pela YC Inox.

Para tanto, procedeu-se à comparação entre o valor normal internado, apurado para fins do início da revisão, e o preço da indústria doméstica. A partir do referido exercício a empresa concluiu que não precisaria praticar dumping para ser competitiva no mercado brasileiro. A esse respeito, ressaltou que tal conclusão não poderia ser observada no Parecer DECOM nº 17, de 2018, pois a subcotação teria sido calculada para as importações originárias da China e de Taiwan em conjunto. Segundo a YC Inox, o preço médio de importação do produto chinês seria bastante superior ao preço de Taipé Chinês, razão pela qual o cálculo da subcotação de Taipé Chinês estaria distorcido.

Com relação ao preço praticado pelas outras origens que também exportam para o mercado brasileiro, a empresa afirmou praticar preços bastante competitivos. Nesse sentido, ressaltou que teria praticado preços inferiores ao preço médio das origens não investigadas em todos os períodos. Ademais, salientou que praticaria preços bastante próximos àqueles praticados pelos maiores fornecedores de tubos de aço inox ao Brasil: Vietnã, Tailândia, Índia e Malásia.

Pelo exposto, segundo a YC Inox, não haveria, conforme dados por ela fornecidos, continuação da prática de dumping e tampouco probabilidade de retomada do dumping, caso haja extinção da medida vigente.

Por todo o exposto a empresa concluiu que os indícios sobre os quais a SDCOM teria se valido para recomendar o início da revisão não teriam se confirmado ao longo do processo. Isso porque não subsistiria prática de dumping por parte da YC Inox e não haveria qualquer probabilidade de retomada do dumping em suas exportações para o Brasil. Dessa forma, a empresa solicitou a extinção do direito antidumping vigente.

Em manifestação final, protocolada em 15 de maio de 2019, as peticionárias se posicionaram com relação aos argumentos apresentados pela YC Inox ao fim da fase probatória. Com relação à suposta inexistência de prática de dumping pela empresa taiwanesa, ressaltaram não estar disponível nos autos os cálculos realizados, de modo que apresentariam suas considerações após a divulgação destes. Ainda assim, destacaram a existência de medidas antidumping aplicadas às exportações de tubos de aço inoxidáveis originárias de Taipé Chinês, inclusive da YC Inox, pela Turquia, Tailândia e EUA, o que comprovaria prática de dumping recorrente por parte desta empresa.

Com relação à comparação apresentada pela YC Inox de seu valor normal com o preço da indústria doméstica, as peticionárias ressaltaram que essa comparação deve considerar as características do CODIP, o que não teria sido feito pela empresa taiwanesa. No que diz respeito aos preços da YC Inox, que afirma ser competitiva por meio de preços praticados por outras origens, as peticionárias pontuaram que as outras origens indicadas, como Vietnã, Tailândia e Malásia, estão sujeitas a medidas de defesa comercial, de modo que seus preços também estariam baixos devido à prática de dumping.

5.2.2.3Dos comentários da SDCOM

Ressalte-se que, assim como descrito no item 5.2.2.1 deste documento, concluiu-se, para fins de início, pela existência de continuação da prática de dumping pela YC Inox, não havendo que se falar em análise de retomada do dumping. Nesse sentido, considera-se não serem cabíveis as análises que incluem a comparação do valor normal internado da YC Inox com o preço da indústria doméstica ou com o preço praticado pelas demais origens.

Cumpra ainda ressaltar que as quantidades exportadas pela YC Inox ao Brasil, ao longo do período de análise da continuação/retomada do dumping, foram consideradas como sendo representativas, não sendo aplicável ao caso o disposto no § 3º do art. 107 do Decreto nº 8.058, de 2013. Isso porque se considerou, ao início da revisão, que ocorreram importações originárias de Taipé Chinês em quantidade representativa durante o período de investigação de continuação/retomada de dumping.

5.2.2.4Das manifestações finais acerca da margem de dumping da YC Inox para fins de determinação final

Em manifestação final, protocolada em 24 de junho de 2019, a YC Inox apresentou suas considerações a respeito do cálculo de seu valor normal, em especial no que concerne à redução dos impostos dos valores reportados e à análise de suficiência das vendas realizadas no mercado interno.

Inicialmente, a empresa aludiu que a revisão da memória de cálculo da margem de dumping demonstrou que os valores de impostos teriam sido equivocadamente deduzidos de seus preços, que estariam líquidos de impostos (VAT). Essa informação seria comprovada por meio das faturas de vendas selecionadas e examinadas durante a verificação in loco. Assim, essa redução indevida teria feito com que vendas realizadas no curso normal de negócios fossem classificadas como vendas abaixo do custo e, dessa forma, descartadas para fins de cálculo do valor normal da empresa.

Nesse sentido, destacou que o percentual de vendas abaixo do custo apurado pela SDCOM e informado no parágrafo 298 da Nota Técnica de fatos essenciais não estaria de acordo com a realidade, necessitando ser corrigida. Essa correção indicaria que o volume de vendas abaixo do custo seria inferior a 20%, de modo que nenhuma venda da YC Inox poderia ser desprezada para fins de cálculo do valor normal.

Diante do exposto, a YC Inox reiterou seu argumento de inexistência da prática de dumping em suas exportações de tubos de aço inoxidável para o Brasil durante o período investigado.

Com relação à análise de suficiência das vendas, a YC Inox ressaltou a necessidade de se verificar se houve, durante o período investigado, quantidades significativas (5% ou mais) de vendas no mercado interno taiwanês quando comparadas ao volume de exportação para o Brasil no mesmo período, nos termos do §1º do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013 e do art. 2 do Acordo Antidumping da OMC. A empresa ressaltou que tanto o Decreto quanto o Acordo Antidumping estabeleceriam que o teste de viabilidade deve considerar o produto similar em sua análise. Citou, ainda a esse respeito, o art. 13 de Decreto, destacando a previsão de uma análise que considere modelos específicos.

Nesse sentido, a YC Inox aludiu que os diplomas mencionados não regulariam sobre a possibilidade de se utilizar como base para o teste de viabilidade o relacionamento com o cliente, assim como teria sido realizado. Argumentou que, sendo o Decreto silente com relação à análise pautada na categoria de cliente, esta não deveria ser considerada, em observância ao princípio da legalidade na administração pública. Nesse contexto, reproduziu trechos da doutrina em direito administrativo que apresentam o significado do princípio da legalidade.

Diante do exposto, a YC inox alegou que a análise de suficiência pautada nas combinações de CODIP, categoria de cliente e mês da venda teria o potencial de excluir dessa análise vendas comparáveis. Solicitou, por fim, que o teste de viabilidade fosse refeito, sem considerar a categoria do cliente.

As peticionárias apresentaram, em manifestação protocolada em 24 de junho de 2019, suas considerações a respeito da Nota Técnica SDCOM nº 19, de 2019. Com relação à análise de dumping de Taipé Chinês, as peticionárias aludiram que a Nota Técnica de fatos essenciais não teria apresentado o cálculo da margem de dumping para os demais produtores/exportadores que não participaram do processo. Alegaram, nos mesmos termos alegados para apuração da margem de dumping da Jiuli (item 5.2.1.3), que o valor normal para as demais empresas produtoras/exportadoras de Taipé Chinês deveria ser apurado com base na construção utilizada para fins de início da revisão, de forma que sejam prorrogados os direitos vigentes.

#### 5.2.2.5 Dos comentários da SDCOM

Com relação ao erro de cálculo apontado pela YC Inox, cabe recordar que, na ocasião da divulgação da Nota Técnica de fatos essenciais, os valores de impostos reportados pela YC Inox haviam sido deduzidos de seus valores brutos de venda ao mercado interno taiwanês, para fins de apuração de seu valor normal. No entanto, em sua manifestação final, a YC Inox apontou que os valores brutos de venda reportados já estariam líquidos de impostos, de modo que esses impostos teriam sido deduzidos indevidamente.

Assim, ao consultar os documentos relativos às faturas de vendas ao mercado interno taiwanês constantes de anexo ao relatório de verificação in loco da YC Inox, constatou-se que, de fato, os valores das vendas reportados estavam líquidos de impostos. Nesse sentido, procedeu-se à correção do cálculo do valor normal e, conseqüentemente, da margem de dumping da YC Inox. Os cálculos informados neste Documento refletem a referida retificação.

No que diz respeito à consideração da categoria de cliente para fins de teste de suficiências das vendas ao mercado interno, esta Subsecretaria entende que a consideração das características do produto bem como das categorias de clientes não contraria a legislação, possuindo o condão de se proceder à justa comparação. Isso não obstante, diante das manifestações apresentadas pela parte, buscou-se analisar em que medida as categorias de cliente influenciaram o preço praticado pela YC Inox.

Observou-se que a YC Inox exportou para o Brasil durante o período de revisão para a categoria de cliente [CONFIDENCIAL]. Já no mercado interno taiwanês, houve venda para as categorias [CONFIDENCIAL]. Dessa forma, buscou-se analisar o comportamento das vendas no mercado interno taiwanês da YC Inox para as categorias de cliente [CONFIDENCIAL] realizadas em um mesmo mês.

Diante do número elevado de CODIPs e a fim de se realizar análise objetiva e relevante, observou-se as vendas no mercado interno dos mesmos CODIPs exportados para o Brasil em P5. Foram exportados produtos classificados em [CONFIDENCIAL] diferentes CODIPs, sendo que [CONFIDENCIAL] desses apresentaram vendas no mercado interno taiwanês. Essas vendas, consideradas na análise descrita a seguir, totalizaram [CONFIDENCIAL] t ([CONFIDENCIAL] % do volume total das vendas no mercado interno taiwanês).

Dentre os produtos considerados, o CODIP [CONFIDENCIAL] apresentou o maior volume de vendas no mercado interno em P5, representando [CONFIDENCIAL] % do volume total em análise. Observou-se que houve vendas desse CODIP para as duas categorias de cliente ([CONFIDENCIAL]) em 10 dos 12 meses do período. Em 7 meses, o preço de venda para distribuidores superou o preço praticado para clientes finais, sendo que, em dezembro, aquele preço foi [CONFIDENCIAL] % maior que esse. Nos outros três meses, o preço para consumidores finais foi maior.

Ademais, identificou-se que, dos CODIPs considerados, [CONFIDENCIAL] foram vendidos para ambas categorias de cliente em todos os meses do período. Dentre esses, o CODIP [CONFIDENCIAL] se destaca como o mais representativo em termos de volume vendido, representando [CONFIDENCIAL] % das vendas ao mercado interno taiwanês da YC Inox quando considerados os CODIPs equivalentes àqueles exportados para o Brasil.

Em [CONFIDENCIAL] dos 12 meses do período investigado, os preços desse CODIP praticados pela YC Inox para seus clientes distribuidores e consumidores finais foram iguais. Em [CONFIDENCIAL] outros meses, os preços para clientes distribuidores foram maiores e, nos demais [CONFIDENCIAL] meses, os preços para clientes finais foram superiores. À título de exemplo, em março de 2017, quando o preço para distribuidores foi [CONFIDENCIAL] % maior, as vendas para esta categoria de cliente também apresentaram maior volume ([CONFIDENCIAL] % ou [CONFIDENCIAL] t), sempre em relação às vendas para consumidores finais.

Assim, diante dos resultados encontrados, considerou-se que não há um padrão no comportamento de preços da YC Inox quando consideradas as categorias de seus clientes. Dessa forma, no caso em tela, a categoria de cliente não foi considerada para fins de teste de suficiência das vendas ou de comparação entre o valor normal e o preço de exportação, visto que não teria impacto relevante na justa comparação.

Com relação à manifestação da indústria doméstica, cabe apontar que, conforme consta do Parecer de início e da Nota Técnica de fatos essenciais, a YC Inox foi a única empresa produtora/exportadora de tubos de aço inoxidável para o Brasil durante o período de revisão.

#### 5.3 Do desempenho do produtor/exportador

Para fins de avaliação do potencial exportador da China e de Taipé Chinês, as peticionárias apresentaram informações obtidas nos sítios eletrônicos de produtores/exportadores do produto objeto da revisão.

Com relação à China, as peticionárias indicaram informações constantes do sítio eletrônico da produtora/exportadora chinesa Irestal, segundo as quais a empresa mantém estoque permanente de 20.000 toneladas de produtos de aço inoxidável, dentre os quais figuram tubos conforme especificações do produto objeto da revisão. Ressalte-se que somente o volume de estoque permanente da referida empresa considerada individualmente representa 83,3% do mercado brasileiro aferido em P5.

Constaram ainda da petição informações acerca da produtora/exportadora Zhejiang Jiuli Stainless Steel Pipe Co., Ltd., a qual disporia, já em 2006, de capacidade produtiva anual equivalente a 50.000 toneladas de tubos de aço inoxidável com costura, conforme trecho de publicação daquele ano. Conforme verificado, as capacidades instaladas nominal e efetiva da Jiuli alcançaram, no período de análise de continuação/retomada do dumping, [CONFIDENCIAL] toneladas e [CONFIDENCIAL] toneladas, respectivamente. Os dados verificados, portanto, corroboram os indícios apresentados por ocasião do início desta revisão.

Com relação ao Taipé Chinês, constou da petição informação extraída do sítio eletrônico da produtora/exportadora Froch, de que a empresa dispõe de capacidade produtiva anual equivalente a 200.000 toneladas de tubos de aço inoxidável. No que tange à YC Inox, suas capacidades nominal e efetiva verificadas para o período de análise de continuação/retomada do dumping alcançaram [CONFIDENCIAL] toneladas e [CONFIDENCIAL] toneladas, respectivamente. Assim, ainda que as empresas Froch e YC Inox não representem a totalidade dos produtores taiwaneses, suas capacidades consideradas em conjunto superam em muito o mercado brasileiro.

Ademais, com relação às capacidades instaladas efetivas da Jiuli e da YC Inox, cumpre destacar que ambas demonstraram capacidade ociosa no período de análise, sendo o grau de ocupação desta capacidade de [CONFIDENCIAL] % na Jiuli e de [CONFIDENCIAL] % na YC Inox.

Buscaram-se ainda informações acerca das exportações mundiais de tubos de aço inoxidável. Nesse sentido, apurou-se, por meio de acesso ao sítio eletrônico TradeMap (Disponível em < <http://www.trademap.org> >). Acesso em 12 de julho de 2018), as quantidades totais exportadas por China e Taipé Chinês de produtos classificados na subposição 7306.40 da NCM/SH.

Ressalte-se que, conforme item 3.3 deste Documento, as importações do produto objeto da investigação podem ser classificadas nos subitens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM. No entanto, por meio dos dados oficiais de importação da RFB, foi possível constatar a existência somente de volume residual classificado no subitem 7306.90.20. Dessa forma, para fins de análise de desempenho exportador da China e de Taipé Chinês, julgou-se mais adequado considerar tão somente a subposição 7306.40 (nível mais desagregado disponível, no que tange a dados das exportações mundiais). A evolução das referidas exportações de 2013 a 2017 constam do quadro abaixo:

Volume exportado (t) (Subposição 7306.40 do SH)					
Exportadores	P1 - 2013	P2 - 2014	P3 - 2015	P4 - 2016	P5 - 2017
China (A)	120.392,0	129.736,0	137.993,0	138.092,0	184.036,0
Taipé Chinês (B)	163.570,0	175.910,0	166.517,0	158.715,0	169.515,0
Total (C=A+B)	283.962,0	305.646,0	304.510,0	296.807,0	353.551,0
Mundo (D)	1.010.786,00	1.066.332,00	1.019.048,00	1.026.752,00	1.082.141,00
C/D	28,1%	28,7%	29,9%	28,9%	32,7%

Da análise do quadro acima, conclui-se que o volume exportado por China e Taipé Chinês é bastante expressivo, de modo que excede em muito o volume aferido para o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável, conforme item 6.2 deste Documento. Ademais, é possível constatar comportamento crescente do referido volume, seja em termos absolutos, seja em relação às exportações mundiais totais. Com efeito, de P1 a P5 o volume exportado pelas origens em análise aumentou 24,5%, de modo que sua participação nas exportações mundiais totais passou de 28,1% para 32,7%.

Por todo o exposto conclui-se pela existência de considerável potencial exportador do produto sujeito ao direito antidumping por China e Taipé Chinês.

#### 5.4 Das alterações nas condições de mercado

O art. 107 c/c o inciso III do art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de que a extinção do direito antidumping em vigor levaria muito provavelmente à continuação ou retomada de dumping à indústria doméstica, deve ser examinado se ocorreram eventuais alterações nas condições de mercado no país exportador, no Brasil ou em terceiros mercados, incluindo eventuais alterações na oferta e na demanda do produto similar.

Não foram identificadas instalações de novas fábricas do produto similar na China ou em outros países que pudessem ser responsáveis por possível desvio de comércio para o Brasil.

#### 5.5 Da aplicação de medidas de defesa comercial

O art. 107 c/c o inciso IV do art. 103 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de que a extinção do direito antidumping em vigor levaria muito provavelmente à continuação ou retomada de dumping à indústria doméstica, deve ser examinado se houve a aplicação de medidas de defesa comercial sobre o produto similar por outros países e a conseqüente possibilidade de desvio de comércio para o Brasil.

Conforme dados divulgados pela Organização Mundial do Comércio (OMC), há medidas antidumping aplicadas às exportações de tubos de aço inoxidável da China e de Taipé Chinês, pela Turquia, pela Tailândia e pelos EUA. Ademais, segundo à OMC, o produto em questão originário da China está também sujeito à cobrança de medidas compensatórias aplicadas pelos EUA. Deve-se, no entanto, destacar que as medidas apontadas são anteriores ao início da presente revisão, não se constituindo em um fator que poderia aumentar a probabilidade de continuação de dumping por desvio de comércio.

#### 5.6 Das manifestações acerca da continuação/retomada do dumping

Em manifestação apresentada ao fim da fase probatória, em 25 de abril de 2019, a YC Inox expressou sua expectativa de conclusão de inexistência de prática de dumping pela empresa. Nesse sentido, apresentou argumentações relativas a uma possível análise de retomada de dumping.

Assim, quanto ao potencial exportador de Taipé Chinês, a YC Inox citou os dados considerados para fins do início da revisão. Acerca dos indícios apresentados destacou que a empresa Froch, cuja capacidade instalada fora indicada pela peticionária, não teria sido identificada como parte interessada na revisão. Ademais, argumentou que as quantidades exportadas obtidas no Trademap estariam artificialmente infladas, por incluírem produtos não investigados em nível de seis dígitos do SH.

Nesse contexto, a YC Inox mencionou trecho da Circular SECEX nº 5, de 2019, que trata do encerramento da revisão de final de período de leite em pó. Ressaltou, a esse respeito, que indícios considerados suficientes para fins do início de investigação não seriam necessariamente suficientes para fins de determinação final. A investigação conduzida com base na ampla defesa e no contraditório serviria justamente para a coleta de elementos de prova mais robustos, capazes de fundamentar de forma adequada a decisão final.

Dessa forma, segundo a empresa, a análise do potencial exportador deveria ser realizada, para fins de determinação final, a partir de informações mais precisas e corretas acerca da capacidade produtiva de Taipé Chinês.

Nesse sentido, a YC Inox mencionou a revisão da metodologia utilizada para fins da capacidade instalada, realizada por ocasião da verificação in loco.

A empresa havia calculado a capacidade instalada nominal a partir dos parâmetros efetivos (turnos, horas trabalhadas, dias de utilização da máquina e grau de utilização do maquinário) auferidos por meio dos registros de produção relativos ao ano anterior. No entanto, a pedido da equipe verificadora, a metodologia fora revista a fim de que os dados passassem a refletir os dados do próprio período. Ademais, solicitou-se que a capacidade nominal fosse ajustada a fim de que refletisse a capacidade máxima da empresa.

A empresa salientou ter se oposto frontalmente à metodologia indicada, sob o fundamento de que a capacidade nominal ajustada seria meramente teórica, uma vez que ultrapassaria os limites legais estabelecidos pela legislação trabalhista de Taipé Chinês, não sendo, portanto, factível se basear em premissas impossíveis de serem aplicadas na prática.

Quanto à metodologia sugerida para o cálculo da capacidade efetiva, esta também teria sido contestada, pois, apesar de ser legalmente possível, haveria limitações operacionais, bem como questões de política industrial e trabalhista, que impediriam sua aplicação prática. Dessa forma, a empresa teria informado, além das capacidades nominal e efetiva, a sua capacidade planejada com base em dados dos anos correntes, por entender que esta metodologia seria mais próxima à realidade da empresa.

Com base nos dados da capacidade planejada, a YC Inox ressaltou que teria em P5 apenas 2,5% de ociosidade, levando-se em conta os turnos de trabalho, as folgas semanais e as paradas para manutenção. Dessa forma, não caberia "elucubrações considerando capacidades irreais que, na prática, não seriam possíveis de se concretizarem". Ademais, a empresa afirmou que em todos os períodos de análise a capacidade planejada seria muito próxima aos volumes efetivamente produzidos, o que demonstraria a adequação do planejamento realizado. Por fim, destacou a inadequação de cálculos de capacidade ociosa com base nos dados de capacidade nominal e efetiva calculadas.

A empresa apresentou então estimativa relativa à produção excedente a ser exportada pelo Brasil, levando-se em conta a capacidade de produção planejada pela empresa. A esse respeito, ressaltou que a indústria doméstica não seria capaz de atender a demanda do mercado brasileiro, de modo que cerca de 50% do referido mercado seria atendido por produtos importados.

Nesse contexto, tomando-se P5 como base e partindo-se do pressuposto de que 100% da produção nacional seria direcionada ao mercado interno brasileiro, a YC Inox concluiu que seriam necessárias cerca de 11 toneladas de produto importado para atender a demanda do mercado. No entanto, seu "excedente exportável" seria de somente [CONFIDENCIAL] t, correspondente a [CONFIDENCIAL] % desse volume. Dessa forma, mesmo que a produção excedente da YC Inox de P5 fosse integralmente direcionada ao mercado brasileiro, esta não cobriria "a lacuna deixada pela indústria nacional". Pelo exposto, a empresa concluiu que não haveria potencial exportador relevante para causar dano à indústria doméstica.

Com relação às alterações nas condições de mercado no país exportador, a empresa ressaltou que, conforme o Parecer de início da revisão, não teriam sido identificadas instalações de novas fábricas que pudessem justificar desvios de comércio para o Brasil.

No entanto, durante a verificação in loco, a YC Inox teria informado que começara a construir uma nova fábrica em 2018, que ainda não estaria em funcionamento. A empresa ressaltou que a informação constante do relatório de verificação poderia ser entendida de forma equivocada. Nesse sentido, salientou ter informado ao início da visita que a construção da nova planta não resultaria em ampliação da capacidade de produção da empresa.

As novas instalações serviriam ao intuito de fornecer mais espaço de trabalho e conforto às usinas existentes. Haveria, nesse sentido, a transferência de algumas linhas de um local para outro, a fim de ampliar o espaço de trabalho e o conforto nas plantas produtivas da empresa. Ademais, determinados equipamentos seriam movidos das plantas existentes para a nova planta, com o propósito de melhoria das instalações, bem como sua adequação à legislação ambiental local. Diante do exposto, a empresa ressaltou não haver instalação de novas plantas industriais nos países investigados que possam justificar qualquer desvio de comércio para o Brasil.

Por fim, a empresa teceu comentários acerca da aplicação de medidas de defesa comercial do eventual desvio de comércio para o Brasil. Nesse sentido, ressaltou que a existência de direitos antidumping em vigor aplicados sobre as exportações de Taipé Chinês originárias da Turquia, da Tailândia e dos EUA não implicaria desvio de comércio. A esse respeito, afirmou que, tendo em vista a própria natureza de suas operações, os países que adquiririam os maiores volumes do produto similar estariam localizados na Ásia, Europa e América do Norte.

Ademais, acrescentou que das medidas de defesa comercial citadas no parecer de início, aquela aplicada pelos EUA está vigente desde 1992. Quanto às demais, a YC Inox figuraria como a produtora/exportadora para a qual teria sido atribuído o menor direito dentre as empresas investigadas. Dessa forma, a existência das referidas medidas não impediria que a empresa exportasse para os países que conduziram as investigações.

A empresa apresentou então detalhamento dos direitos antidumping vigentes e do histórico das investigações que culminaram com a aplicação das medidas. Nesse sentido, ressaltou que a Turquia representou, em 2017, [CONFIDENCIAL], a despeito da aplicação de direito de 2013. Seria possível, portanto, inferir que a menor alíquota aplicada sobre as exportações da YC Inox teria colocado a empresa em vantagem frente a seus concorrentes, tornando muito improvável o redirecionamento dessas exportações para o Brasil.

No caso da Tailândia, o direito aplicado sobre as exportações da YC Inox seria cerca de cinco vezes menor do que o "segundo menor direito antidumping aplicado" na investigação conduzida pelo referido país. Dessa forma, o direito antidumping teria favorecido a empresa de Taipé Chinês com relação a seus concorrentes no mercado tailandês. Ademais, salientou que a Tailândia seria [CONFIDENCIAL] de tubos de aço inox, não havendo indícios de redirecionamento do produto para o Brasil.

Por fim, quanto aos EUA, a empresa reiterou o fato de que a aplicação da medida se deu em 1992. Ademais, destacou que o direito aplicado sobre seus produtos teria se mantido inalterado ao longo de todas as revisões subsequentes. Nesse sentido, seria incabível se falar em redirecionamento das exportações para o Brasil. Ao contrário, os EUA figurariam entre [CONFIDENCIAL].

Em manifestação final, protocolada em 15 de maio de 2019, as petionárias apresentaram considerações a respeito dos argumentos apresentados pela YC Inox no que diz respeito ao potencial exportador. Com relação à não identificação da empresa Froch Enterprise como parte interessada, as petionárias assinalaram que esta empresa está indicada no Parecer de início da presente revisão como produtora/exportadora da China "possivelmente por incorreção", solicitando confirmação desta Subsecretaria.

Para as petionárias, ainda que a Froch não tenha exportado para o Brasil no período de análise de continuação/retomada de dumping, não se poderia desconsiderar seus dados para fins de capacidade produtiva e exportadora nem a possibilidade de retomada de suas exportações caso o direito antidumping não tenha sua vigência prorrogada. Destacou que a empresa Froch participou da investigação original, tendo sido comprovada a prática de dumping em níveis maiores que a YC Inox.

No que diz respeito à capacidade instalada da própria empresa, as petionárias destacaram trecho do relatório de verificação in loco que aponta a discordância da SDCOM com relação à utilização da capacidade planejada como capacidade instalada. Para as petionárias, a capacidade planejada da YC Inox se referiria, de fato, à estimativa de produção conforme demandas estimadas. Por essa razão, essa capacidade era inferior à produção efetiva em 3 dos 5 períodos, conforme trecho do relatório de verificação.

Nesse contexto, as petionárias analisaram a capacidade instalada efetiva verificada e corrigida constante do relatório de verificação, destacando que a YC Inox teria aumentado tanto sua capacidade quanto seu grau de ociosidade ao longo do período.

No que tange à construção de nova fábrica e ao questionamento da YC Inox, as petionárias apresentaram página de site eletrônico da empresa taiwanesa fornecedora de tubos de aço inoxidável Yieh Corp., divulgando investimento pela YC Inox em nova planta que estaria finalizada ao final de 2018 e aumentaria em 2.500 toneladas mensais a capacidade produtiva de tubos de aço inoxidáveis da empresa.

Alegaram que, além da capacidade instalada da produtora/exportadora Froch já indicada no parecer de início, a YC Inox teria passado de uma capacidade instalada de 110.000 toneladas/ano para 140.000 toneladas/ano, perfazendo um total de 340.000 toneladas/ano das empresas produtoras de Taipé Chinês. Ademais, quando comparada essa capacidade com as exportações de Taipé dos produtos classificados nos códigos SH 730640 e 730690 em 2018, haveria uma sobra de volume equivalente a 140.455 toneladas/ano.

As petionárias se posicionaram, ainda, com relação à alegação da YC Inox acerca da impossibilidade de desvio de comércio causado pela aplicação de medidas de defesa comercial às exportações de tubos de aço inoxidável de Taipé Chinês por outros países. Argumentaram que a eventual prorrogação da vigência da medida teria como objetivo a eliminação de distorções causadas pela prática de dumping e não representaria restrição quantitativa às importações originárias de Taipé, assim como as demais medidas aplicadas pelos EUA, pela Tailândia e pela Turquia.

Destacaram, ainda, que, de acordo com os dados do TradeMap apresentados pela própria YC Inox, o volume das exportações para os mercados que aplicaram medidas de defesa comercial não apresentou crescimento, mas sim redução de 3,1% quando comparados os dados de 2013 e 2018. Os volumes exportados de Taipé Chinês para os demais mercados também teriam apresentado redução de 7,9% no mesmo período. Ainda, o total das exportações taiwanesas em 2018 teria sido 6,6% inferior em relação a 2013.

Para as petionárias, o aumento da capacidade instalada e grau de ociosidade demonstraria a existência de potencial exportador dos produtores/exportadores taiwaneses.

#### 5.6.1 Dos comentários da SDCOM

Com relação ao potencial exportador de Taipé Chinês e à inclusão da empresa Froch Enterprise na apuração da capacidade instalada naquele país, ressaltou-se que essa empresa não foi identificada como parte interessada, por não ter exportado o produto objeto da revisão para o Brasil em P5. No entanto, a empresa Froch foi identificada na investigação original e consta dos dados oficiais de importação, tendo figurado dentre os exportadores de tubos de aço inoxidável daquele país até P3.

Assim, uma vez que a Froch é empresa taiwanesa que figura dentre as produtoras/exportadoras de Taipé Chinês, nada impede que sua capacidade instalada seja considerada a fim de analisar o potencial exportador daquele país, ainda que esta não tenha exportado em P5. Deve-se ainda ressaltar que a análise realizada para fins do início da revisão, ao considerar somente os dados de uma empresa de Taipé Chinês, adotou postura conservadora, tendo demonstrado que, apesar de representar apenas parte dos produtores daquele país, a empresa em questão detinha capacidade instalada significativa sendo, inclusive, superior ao mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável.

Ocorre que, em razão da conclusão acerca da não continuação do dumping pela produtora taiwanesa, a essa origem não será mais aplicado direito antidumping. Razão pela qual, ainda que, para fins de início tenha sido analisado o potencial exportador do país, não tendo sido comprovada a alegada prática de dumping, não será prorrogada a medida para as importações dessa origem.

Com relação à utilização dos dados do TradeMap para fins de análise do potencial exportador, entende-se que, de fato, as quantidades exportadas incluem produtos não abarcados no escopo da revisão. No entanto, os dados considerados refletem, em grande medida, o fluxo de comércio do produto investigado e são considerados adequados para apurar dados de exportação de países investigados, uma vez que não seria possível obter informações primárias de todas as produtoras de cada país.

No que diz respeito à capacidade instalada da YC Inox, foi informado à empresa durante procedimento de verificação in loco que a capacidade instalada informada não refletia o conceito considerado por esta Subsecretaria. Isso porque a metodologia adotada inicialmente refletia o cálculo de planejamento de produção realizado internamente pela empresa, considerando, inclusive, os dados relativos ao ano anterior. Conforme consta do relatório de verificação in loco, "os valores informados foram calculados considerando-se somente as horas úteis mensais disponíveis e a utilização efetiva das máquinas", de modo que não reflete a capacidade máxima da YC Inox.

A metodologia adotada inicialmente pela empresa não se mostra razoável, uma vez que resulta em grau de ocupação da capacidade efetiva superior que 100% em três dos cinco períodos analisados, conforme descrito no relatório de verificação in loco. Nesse sentido, reitera-se entendimento de que a capacidade instalada nominal deve ser auferida a partir dos parâmetros máximos de utilização e aproveitamento dos maquinários disponíveis. Essa foi, inclusive, a orientação seguida para fins do cálculo da capacidade nominal da indústria doméstica, conforme item 7.3 deste documento. Ainda que consista em indicador "teórico", deve ser calculado de forma consistente para que possibilite comparações entre empresas e análises de evolução ao longo do tempo.

Deve-se ainda ressaltar que a capacidade nominal consiste em apenas um dos indicadores utilizados para fins da análise de capacidade instalada. Dessa forma, tem-se: a capacidade efetiva, que deve refletir as jornadas efetivamente trabalhadas e as paradas programadas; e o volume produzido, que deve refletir o quanto a empresa efetivamente produziu de determinado produto. Os indicadores em conjunto viabilizam a análise do grau de ocupação e da eventual existência de capacidade ociosa.

Quanto à capacidade instalada da YC Inox e, mais especificamente, quanto às alegações de que a inauguração de nova planta não ensejaria aumento da capacidade da empresa, deve-se ressaltar que os elementos no processo não corroboram esta visão da empresa. Conforme informações constantes do próprio site eletrônico da empresa e materiais de divulgação expostos na unidade produtiva visitada pela equipe verificadora, a empresa espera contar com capacidade produtiva ampliada após finalizar os investimentos previstos.

Diante do exposto, não se pode concluir pela inexistência de potencial exportador por parte da YC Inox. Conforme os dados relativos validados por ocasião da verificação in loco, a empresa possuía capacidade ociosa mesmo antes da concretização de seus últimos investimentos de expansão da fábrica. Com efeito, o grau de ocupação auferido em P5 alcançou [CONFIDENCIAL] % com relação à capacidade nominal e [CONFIDENCIAL] % com relação à capacidade efetiva. Recordar-se ainda que a análise do desempenho do produtor/exportador a que faz referência o inciso II do art. 103 está vinculada à probabilidade de continuação ou retomada do dumping, uma prática individual, cujo cálculo apresentado no item 5.2.2 aponta para a continuação da prática de dumping pela YC Inox. Por outro lado, a avaliação quanto à probabilidade de continuação ou retomada de dano não é feita separadamente por empresa, consoante o Acordo Antidumping, uma vez que as importações a preços de dumping geram impactos sobre a indústria doméstica de forma acumulada e indistinta. Dessa forma, não importa para essa análise se a empresa específica cobriria ou não "a lacuna deixada pela indústria nacional".

Com relação às medidas de defesa comercial mencionadas pela YC Inox, remeta-se ao item 5.5. Ressalte-se que o referido item foi ajustado após o início da revisão. Não foi possível, nesse sentido, alcançar conclusão quanto à possibilidade de redirecionamento dos produtos afetados, uma vez que as medidas identificadas são anteriores ao início da presente revisão.

#### 5.7 Das manifestações finais acerca da continuação/retomada do dumping

Em manifestação final, protocolada em 24 de junho de 2019, a YC Inox teceu comentários sobre uma possível análise de retomada de dumping. Segundo a empresa, ao corrigir os cálculos da forma sugerida por ela, assim como descrito no item 5.2.2 deste Documento, poderia concluir-se pela inexistência de prática de dumping. Aludiu que, determinada a inexistência de prática de dumping, deveria ser analisada a probabilidade de retomada de prática de dumping pela YC Inox.

Destacou, nesse sentido, que a empresa já havia apresentado, em sua manifestação protocolada em 25 de abril de 2019, exercício sobre a probabilidade de retomada de dumping. Solicitou que os exercícios e argumentos trazidos naquela ocasião fossem considerados para fins de determinação final, tendo reiterado os principais pontos da manifestação anterior à Nota Técnica.

Cabe recordar que a YC Inox apresentou comparação (i) entre o seu valor normal internado e o preço da indústria doméstica e (ii) entre o preço de suas importações e o preço das demais origens. Destacou que (i) a subcotação de seus preços em relação ao da indústria doméstica apontaria que YC Inox não precisaria praticar dumping para ser competitiva no mercado brasileiro. Aludiu, ainda, que (ii) o preço de suas importações seria competitivo com relação a outras origens, indicando que a empresa pratica preços próximos aos demais fornecedores de tubos de aço inoxidável.

Reiterou, ainda, os esclarecimentos apresentados acerca de seu potencial exportador, especialmente no que concerne a sua capacidade produtiva, a construção da nova fábrica e a aplicação de medidas de defesa comercial por outros países.

Nesse contexto, solicitou que esta Subsecretaria reconsiderasse os argumentos revisitados a respeito da análise de probabilidade de retomada de dumping para fins de determinação final.

As petionárias apresentaram manifestação final, protocolada em 24 de junho de 2019, acerca do potencial exportador da China e do Taipé Chinês. As petionárias corroboraram o entendimento apresentado na Nota Técnica SDCOM nº 19, de 2019, de que há indícios de que caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente haverá continuação de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável dessas origens. As petionárias reafirmaram, ainda, o entendimento apresentado por esta Subsecretaria no que diz respeito à continuação/retomada do dano à indústria doméstica.

Diante do exposto, as empresas concluíram que a não prorrogação da vigência do direito antidumping levaria a um aumento das importações pelo Brasil de tubos de aço inoxidável das origens investigadas, com alegada prática de dumping, o que implicaria na retomada do dano causado por tais importações. Assim, solicitaram a prorrogação das medidas antidumping aplicadas.

#### 5.7.1 Dos comentários da SDCOM

Com relação às manifestações a respeito de uma possível análise de retomada de dumping, cabe recordar que se analisou, nesta revisão, conforme consta do Parecer de início e da Nota Técnica de fatos essenciais, a hipótese de continuação de dumping. Considerou-se, por ocasião do início da revisão, que o volume das importações de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês seria significativo.

Dessa forma, ainda que tenha se apurado margem negativa para a YC Inox, única produtora/exportadora taiwanesa identificada ao longo do período de revisão, não há que se falar em análise de retomada de dumping, uma vez que se considerou, ao início da revisão, que as importações originárias de Taipé Chinês apresentaram quantidade representativa durante o período de investigação de continuação/retomada de dumping. Dessa forma, não se aplica, nesse caso, o disposto no § 3º do art. 107 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Diante disso, entendeu-se que as manifestações a respeito da análise de retomada de dumping não se aplicam ao caso em concreto.

#### 5.8 Da conclusão sobre a continuação ou retomada do dumping

Ante o exposto, concluiu-se, para fins de determinação final, que há indícios de que, caso o direito antidumping em vigor seja extinto, muito provavelmente haverá continuação de dumping nas exportações de tubos de aço inoxidável da China para o Brasil. Cabe a ressalva de que se constatou ausência de prática de dumping pela produtora/exportadora chinesa Jiuli Hi-Tech Metals.

Já com relação às exportações de tubos de aço inoxidável de Taipé Chinês para o Brasil, concluiu-se que não há indícios de que haverá continuação de dumping caso o direito antidumping em vigor seja extinto.

#### 6 DAS IMPORTAÇÕES E DO MERCADO BRASILEIRO

Serão analisadas, neste item, as importações brasileiras (item 6.1) e sua evolução (item 6.3), bem como o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável (item 6.2). O período de análise corresponde ao período considerado para fins de determinação de existência de indícios de continuação/retomada de dano à indústria doméstica.

Dessa forma, considerou-se, de acordo com o § 4º do art. 48 do Decreto nº 8.058, de 2013, o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2017, dividido da seguinte forma:

- P1 - janeiro de 2013 a dezembro de 2013;
- P2 - janeiro de 2014 a dezembro de 2014;
- P3 - janeiro de 2015 a dezembro de 2015;
- P4 - janeiro de 2016 a dezembro de 2016; e
- P5 - janeiro de 2017 a dezembro de 2017.

##### 6.1. Das importações

Para fins de apuração dos valores e das quantidades de tubos de aço inoxidável importados pelo Brasil em cada período, foram utilizados os dados de importação referentes aos subitens 7306.40.00 e 7306.90.20 da NCM, fornecidos pela RFB.

São classificadas nesses subitens da NCM importações de tubos de aço ferrítico, tubos de aço de graus diversos do 304 e 316, tubos de seção quadrada, tubos com medidas (diâmetro externo e/ou espessura) diversas daquelas aplicáveis ao produto objeto da investigação, tubos sem costura, bem como de outros produtos, distintos do produto sob investigação.

Por esse motivo, realizou-se depuração das importações constantes desses dados, a fim de se obterem as informações referentes exclusivamente a tubos de aço inoxidável austenítico, de grau 304 ou 316, com costura, de seção circular, de espessura igual ou superior a 0,40 mm e igual ou inferior a 12,70 mm, e diâmetro externo igual ou superior a 6 mm (1/4 polegadas) e não superior a 2.032 mm (80 polegadas). A metodologia para depurar os dados consistiu em excluir aqueles produtos que não estavam em conformidade com os parâmetros descritos neste item.

Em que pese a metodologia adotada, ainda restaram importações cujas descrições nos dados disponibilizados pela RFB não permitiram concluir se o produto importado correspondia de fato a tubos de aço inoxidável dentro das especificações descritas acima. Nesse contexto, foram consideradas como importações de produto objeto da investigação e produto similar originário das demais origens os volumes e os valores das importações de tubos de aço inoxidável cuja descrição não permitiu identificar as informações completas acerca do grau, diâmetro e espessura do tubo.

Conforme consta do item 5.2.1.1, apurou-se margem de dumping negativa para a empresa produtora chinesa Jiuli Hi-Tech Metals. Nesse sentido, as importações dessa empresa foram excluídas das importações investigadas para fins de análise de dano (item 6.3). No entanto, as importações da Jiuli foram consideradas como importações das origens investigadas para composição das importações totais e do mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável (itens 6.1 e 6.2). Registre-se que houve importações de produtos fabricados pela Jiuli em [CONFIDENCIAL].

Com relação aos dados de importação utilizados para fins de início da presente revisão, identificou-se erro material nos dados de importação relativos aos demais países. Os dados informados abaixo refletem as retificações realizadas. Registre-se que o impacto das correções nas importações totais é de 1,4% em P1, sendo sempre menor que 0,3% nos demais períodos, em termos de volume.

Ainda, conforme explicado no item 5.2.2, foi realizada retificação do cálculo da margem de dumping da empresa taiwanesa YC Inox, tendo se apurado uma margem negativa. Assim, uma vez que essa foi a única empresa produtora/exportadora taiwanesa que exportou para o Brasil tubos de aço inoxidável em P5, as importações originárias de Taipé Chinês foram excluídas das importações sob análise nas informações apresentadas a seguir, passando a ser analisadas conjuntamente com as demais importações.

##### 6.1.1 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações totais de tubos de aço inoxidável no período de investigação de indícios de dano à indústria doméstica.

Importações totais  
[RESTRITO]  
Em número-índice de toneladas

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	34,5	13,8	4,6	7,0
Total sob Análise	100,0	34,5	13,8	4,6	7,0
Taipé Chinês	100,0	62,0	14,9	4,2	5,7
Vietnã	100,0	528,4	514,2	839,6	976,9
Tailândia	100,0	5.068,2	9.626,8	2.087,3	5.113,0
Índia	100,0	97,9	26,1	13,9	79,0
Malásia	100,0	857,4	667,8	222,2	297,2
Itália	100,0	126,2	114,3	68,3	88,9
Uruguai	100,0	63,6	43,6	54,2	64,8
Demais Países*	100,0	118,4	38,7	18,3	51,2
Total Exceto sob Análise	100,0	158,3	129,2	81,4	123,0
Total Geral	100,0	121,8	95,2	58,7	88,8

\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

O volume das importações brasileiras de tubos de aço inoxidável da origem investigada diminuiu continua e significativamente até P4: -65,5% de P1 para P2, -59,9% de P2 para P3 e -66,8% de P3 para P4 - e registrou aumento de P4 para P5, de 53,6%. Assim, ao se considerar todo o período de análise, observou-se diminuição acumulada no volume importado de 93%.

Quanto ao volume importado de tubos de aço inoxidável das demais origens pelo Brasil, observou-se aumento de 58,3% de P1 para P2. Nos períodos subsequentes observaram-se quedas de 18,4% e 37% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente. Por fim, de P4 para P5, as importações das demais origens cresceram 51,2%. Relativamente a P1, as referidas importações aumentaram 23% em P5.

As importações brasileiras totais de tubos de aço inoxidável apresentaram o seguinte comportamento: aumento de 21,8% de P1 para P2, quedas de 21,9% e 38,3% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, e aumento de 51,3% de P4 para P5. Durante todo o período de investigação de indícios de continuação/retomada do dano, de P1 a P5, houve decréscimo de 11,2% no volume total de importações do produto.

##### 6.1.2 Do valor e do preço das importações

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

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

Valor das importações totais  
[RESTRITO]  
Em número-índice de mil US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	30,6	16,6	9,1	6,6
Total sob Análise	100,0	30,6	16,6	9,1	6,6
Taipé Chinês	100,0	60,0	15,2	3,2	4,9

	P1	P2	P3	P4	P5
Vietnã	100,0	497,4	460,4	601,7	751,4
Tailândia	100,0	4.753,5	8.809,0	1.494,9	3.938,1
Índia	100,0	91,9	22,7	9,7	61,1
Malásia	100,0	855,2	663,9	181,1	266,9
Itália	100,0	116,1	120,1	54,7	83,6
Uruguai	100,0	64,8	33,8	39,5	50,6
Demais Países*	100,0	112,1	74,5	33,2	46,9
Total Exceto sob Análise	100,0	148,6	121,1	60,6	96,3
Total Geral	100,0	114,4	90,8	45,7	70,3

\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

Preço das importações totais  
[RESTRITO]  
Em número-índice de US\$ CIF / t

	P1	P2	P3	P4	P5
China	100,0	88,8	120,1	199,5	93,3
Total sob Análise	100,0	88,8	120,1	199,5	93,3
Taipé Chinês	100,0	96,8	102,4	76,6	86,5
Vietnã	100,0	94,1	89,6	71,7	76,9
Tailândia	100,0	93,8	91,5	71,6	77,0
Índia	100,0	93,8	87,1	69,6	77,3
Malásia	100,0	99,7	99,4	81,5	89,8
Itália	100,0	92,0	105,0	80,0	94,1
Uruguai	100,0	102,0	77,7	72,9	78,0
Demais Países*	100,0	94,7	192,5	181,3	91,7
Total Exceto sob Análise	100,0	93,9	93,7	74,4	78,3
Total Geral	100,0	94,0	95,5	77,8	79,2

\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações de tubos de aço inoxidável da origem investigada reduziu-se 6,7% em P5, comparativamente a P1. Houve decréscimo de 11,2% de P1 para P2, seguido de aumentos de 35,2% e 66,1% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente. De P4 para P5, o preço CIF das importações de tubos de aço inoxidável diminuiu 53,2%.

O preço médio dos demais exportadores apresentou redução em P5, relativamente a P1, de 21,7%. Observados os intervalos separadamente, verificaram-se quedas sucessivas até P4: 6,1% em P2, 0,1% em P3 e 20,6% em P4, sempre em relação ao período imediatamente anterior. Por fim, de P4 para P5, o preço médio do produto similar originário das demais origens apresentou aumento de 5,2%.

##### 6.2. Do mercado brasileiro

Com vistas a se dimensionar o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável, foram consideradas as quantidades fabricadas e vendidas no mercado interno, líquidas de devoluções da indústria doméstica e as quantidades totais importadas apuradas com base nos dados oficiais da RFB, apresentadas no item 6.1.

Considerou-se que o mercado brasileiro e o consumo nacional aparente se equivaleram, tendo em vista que não houve consumo cativo pelas petionárias e nenhuma das empresas indicadas como sendo responsáveis por realizar processo de tubificação respondeu à solicitação de informações enviada pela SDCOM.

Com relação aos dados utilizados ao início da presente revisão, verificou-se erro material relativo às importações das outras origens em P2. O volume informado estava incongruente, inclusive, com aquele constante da tabela de importações totais constante do item 6.1.1. A tabela a seguir reflete a correção do mencionado erro.

##### Mercado Brasileiro

[RESTRITO]  
Em número-índice de toneladas

	Vendas Indústria Doméstica	Vendas Outras Empresas	Importações Origens Investigadas	Importações Outras Origens	Mercado Brasileiro
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	109,9	2,2	34,5	158,3	104,7
P3	77,8	-	13,8	129,2	78,0
P4	83,7	-	4,6	81,4	64,3
P5	90,2	-	7,0	123,0	80,8

Observou-se que o mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável apresentou o seguinte comportamento: aumentou 4,7% de P1 para P2, diminuiu 25,5% de P2 para P3, diminuiu 17,5% de P3 para P4 e voltou a aumentar de P4 para P5, desta vez, em 25,5%. Durante todo o período de investigação, de P1 a P5, o mercado brasileiro apresentou redução de 19,2%.

##### 6.3 Das importações consideradas na análise de dano

Os volumes e os valores importados em cada período a serem considerados na análise relativa à continuação/retomada de dano à indústria doméstica foram obtidos deduzindo-se das importações brasileiras apresentadas anteriormente as importações originárias da China de tubos de aço inoxidável fabricados pela empresa Jiuli.

##### 6.3.1 Do volume das importações

A tabela seguinte apresenta os volumes de importações de tubos de aço inoxidável no período de investigação de continuação/retomada de dano à indústria doméstica.

Importações totais  
[RESTRITO]  
Em número-índice de toneladas

	P1	P2	P3	P4	P5
China*	100,0	36,7	14,7	2,0	6,6
Total sob Análise	100,0	36,7	14,7	2,0	6,6
Taipé Chinês	100,0	62,0	14,9	4,2	5,7
Vietnã	100,0	528,4	514,2	839,6	976,9
Tailândia	100,0	5.067,7	9.625,9	2.087,1	5.112,5
Índia	100,0	97,9	26,1	13,9	79,0
Malásia	100,0	857,4	667,8	222,2	297,2
Itália	100,0	126,2	114,3	68,3	88,9
Uruguai	100,0	63,6	43,6	54,2	64,8
Demais Países**	100,0	118,4	38,7	18,3	51,2
Total Exceto sob Análise	100,0	158,3	129,2	81,4	123,0
Total Geral	100,0	124,0	96,9	59,0	90,2

\*Foram excluídas as importações originárias da empresa chinesa Jiuli.

\*\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

O volume das importações brasileiras de tubos de aço inoxidável da origem investigada considerado para fins de análise de continuação/retomada de dano diminuiu continua e significativamente até P4: -63,3% de P1 para P2, -59,9% de P2 para P3 e -86,1% de P3 para P4 - e registrou aumento de P4 para P5, de 223,5%. Assim, ao se considerar todo o período de análise, observou-se diminuição acumulada no volume importado de 93,4%.

O volume importado de tubos de aço inoxidável das demais origens pelo Brasil apresentou o mesmo comportamento observado anteriormente no item 6.1.1.

Já as importações brasileiras totais de tubos de aço inoxidável, excluídas as importações da Jiuli apresentaram o seguinte comportamento: aumento de 24% de P1 para P2, quedas de 21,9% e 39,1% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, e aumento de 52,9% de P4 para P5. Durante todo o período de investigação de indícios de continuação/retomada do dano, de P1 a P5, houve decréscimo de 9,8% no volume total de importações do produto.

#### 6.3.2 Do valor e do preço das importações

Os quadros a seguir apresentam a evolução do valor total e do preço CIF das importações totais de tubos de aço inoxidável consideradas para fins de análise de continuação/retomada do dano à indústria doméstica no período de investigação.

Valor das importações totais

[RESTRITO]

Em número-índice de mil US\$ CIF

	P1	P2	P3	P4	P5
China*	100,0	34,6	18,8	2,8	6,2
<b>Total sob Análise</b>	<b>100,0</b>	<b>34,6</b>	<b>18,8</b>	<b>2,8</b>	<b>6,2</b>
Taipe Chinês	100,0	60,0	15,2	3,2	4,9
Vietnã	100,0	497,4	460,4	601,7	751,4
Tailândia	100,0	4.753,5	8.809,0	1.494,9	3.938,1
Índia	100,0	91,9	22,7	9,7	61,1
Malásia	100,0	855,2	663,9	181,1	266,9
Itália	100,0	116,1	120,1	54,7	83,6
Uruguai	100,0	64,8	33,8	39,5	50,6
<b>Demais Países**</b>	<b>100,0</b>	<b>112,1</b>	<b>74,5</b>	<b>33,2</b>	<b>46,9</b>
<b>Total Exceto sob Análise</b>	<b>100,0</b>	<b>148,6</b>	<b>121,1</b>	<b>60,6</b>	<b>96,3</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>118,4</b>	<b>94,0</b>	<b>45,3</b>	<b>72,4</b>

\*Foram excluídas as importações originárias da empresa chinesa Jiuli.

\*\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

Preço das importações totais

[RESTRITO]

Em número-índice de US\$ CIF / t

	P1	P2	P3	P4	P5
China*	100,0	94,3	127,5	137,8	93,6
<b>Total sob Análise</b>	<b>100,0</b>	<b>94,3</b>	<b>127,5</b>	<b>137,8</b>	<b>93,6</b>
Taipe Chinês	100,0	96,8	102,4	76,6	86,5
Vietnã	100,0	94,1	89,6	71,7	76,9
Tailândia	100,0	93,8	91,5	71,6	77,0
Índia	100,0	93,8	87,1	69,6	77,3
Malásia	100,0	99,7	99,4	81,5	89,8
Itália	100,0	92,0	105,0	80,0	94,1
Uruguai	100,0	102,0	77,7	72,9	78,0
<b>Demais Países**</b>	<b>100,0</b>	<b>94,7</b>	<b>192,5</b>	<b>181,3</b>	<b>91,7</b>
<b>Total Exceto sob Análise</b>	<b>100,0</b>	<b>93,9</b>	<b>93,7</b>	<b>74,4</b>	<b>78,3</b>
<b>Total Geral</b>	<b>100,0</b>	<b>95,5</b>	<b>97,0</b>	<b>76,7</b>	<b>80,3</b>

\*Foram excluídas as importações originárias da empresa chinesa Jiuli.

\*\*Demais Países: África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Áustria, Bangladesh, Bélgica, Canadá, Chile, Coreia do Sul, Dinamarca, Eslovênia, Espanha, EUA, Finlândia, França, Hong Kong, Indonésia, Israel, Japão, México, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos (Holanda), Paquistão, Polônia, Reino Unido, Romênia, Suécia, Suíça, República Tcheca, Turquia e Ilhas Virgens Britânicas.

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada das importações de tubos de aço inoxidável da origem investigada, exceto as originárias da Jiuli, reduziu-se 6,4% em P5, comparativamente a P1. Houve decréscimo de 5,7% de P1 para P2, seguido de aumentos de 35,2% P2 para P3 e 8,1% de P3 para P4. De P4 para P5, o preço CIF das importações de tubos de aço inoxidável diminuiu 32,1%.

#### 6.4 Da evolução das importações

##### 6.4.1 Da participação das importações no mercado brasileiro

Assim como mencionado no item anterior, observou-se erro material com relação aos volumes do mercado brasileiro em P2 e das importações das demais origens de P1 a P5. Os dados apresentados a seguir refletem as correções realizadas.

Recorde-se que as importações originárias de Taipé Chinês foram retiradas da análise, não sendo consideradas como importações investigadas.

Ressalte-se que as importações originárias da China de tubos de aço inoxidável fabricados pela Jiuli foram consideradas como demais importações, juntamente com as importações de outras origens para fins de análise da participação das importações no mercado brasileiro. Em seguida, realizou-se análise da participação das importações das outras origens e das importações oriundas da empresa Jiuli, separadamente.

A tabela a seguir apresenta a participação das importações no mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável.

Participação das Importações no Mercado Brasileiro

[RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

Mercado Brasileiro (A)	Importações Investigadas (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Demais Importações* (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	104,7	34,5	154,4	147,7
P3	78,0	13,8	126,0	161,9
P4	64,3	4,6	80,4	125,1
P5	80,8	7,0	120,3	149,2

\* Foram consideradas nessa rubrica as importações de outras origens e as importações originárias da China da empresa Jiuli.

Relativamente a P1, diminuiu [RESTRITO] p.p., em P5, a participação das importações investigadas no mercado brasileiro. À exceção do interregno entre P4 e P5, quando ocorreu aumento de [RESTRITO] p.p., houve redução dessa participação de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, [RESTRITO] p.p. de P2 para P3 e [RESTRITO] p.p. de P3 para P4.

De outro lado, houve aumento da participação das demais importações durante o período analisado, com aumento acumulada de [RESTRITO] p.p. em P5, comparativamente a P1. Com relação aos intervalos considerados individualmente, a participação no mercado brasileiro das referidas importações apresentou o seguinte comportamento: aumento de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, aumento de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, redução de [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e aumento de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5.

A tabela a seguir apresenta a participação das demais importações no mercado brasileiro, segregadas entre importações de outras origens e importações oriundas da empresa chinesa Jiuli.

Participação das Demais Importações no Mercado Brasileiro

[RESTRITO]

Em número-índice

Mercado Brasileiro (A)	Importações Origens (B)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (B/A)	Importações Jiuli (C)	Participação no Mercado Brasileiro (%) (C/A)
P1	100,0	100,0	100,0	[CONF.]
P2	104,7	158,3	151,4	- [CONF.]
P3	78,0	129,2	166,0	- [CONF.]
P4	64,3	81,4	126,7	44,0 [CONF.]
P5	80,8	123,0	152,4	14,0 [CONF.]

As importações de outras origens apresentaram comportamento semelhante às demais importações durante o período analisado: aumentou [RESTRITO] p.p. e [RESTRITO] p.p. de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente; diminuiu [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e aumentou [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Quando considerados os extremos do período (P1 a P5), as importações de outras origens aumentaram [RESTRITO] p.p.

Observou-se que as importações de tubos de aço inoxidável fabricados pela empresa chinesa Jiuli representaram [RESTRITO] % do mercado interno em P1 e [RESTRITO] % em P5, tendo reduzido sua participação em [RESTRITO] p.p. nesse período.

#### 6.3.4 Da relação entre as importações e a produção nacional

Apresenta-se, na tabela a seguir, a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de aço inoxidável.

Recorde-se que foram excluídas das importações investigadas as importações de tubos de aço inoxidável fabricados pela empresa chinesa Jiuli.

Relação entre as importações investigadas e a produção nacional

[RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

	Produção Nacional (A)	Importações investigadas (B)	Relação (%) (B/A)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	115,2	36,7	31,9
P3	75,5	14,7	19,5
P4	93,1	2,0	2,2
P5	93,5	6,6	7,1

Observou-se que a relação entre as importações investigadas e a produção nacional de tubos de aço inoxidável seguiu trajetória decrescente até P4, com reduções de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, [RESTRITO] p.p. de P2 para P3 e [RESTRITO] p.p. de P3 para P4. De P4 para P5, houve aumento de [RESTRITO] p.p. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, essa relação, que era de [RESTRITO] % em P1, passou a [RESTRITO] % em P5, representando queda acumulada de [RESTRITO] p.p.

#### 6.4 Da conclusão a respeito das importações

No período de investigação de continuação/retomada de dano, as importações totais objeto desta revisão, quando desconsideradas aquelas originárias de Taipé Chinês e excluídas aquelas originárias da empresa chinesa Jiuli, decresceram significativamente:

a) em termos absolutos, tendo passado de [RESTRITO] t em P1 para [RESTRITO] t em P5 (redução de [RESTRITO] t, correspondente a 93,4%);

b) relativamente ao mercado brasileiro, dado que a participação dessas importações passou de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5, tendo diminuído [RESTRITO] p.p.; e

c) em relação à produção nacional, pois, em P1, representavam [RESTRITO] % desta produção e, em P5, correspondiam apenas a [RESTRITO] % do volume total produzido no país.

Em que pese o aumento observado de P4 para P5, constatou-se redução substancial das importações objeto desta revisão, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção nacional e ao mercado brasileiro.

As referidas importações foram realizadas a preço CIF médio ponderado mais alto que o preço médio das outras importações brasileiras em P3, P4 e P5.

#### 7 DOS INDICADORES DA INDÚSTRIA DOMÉSTICA

De acordo com o disposto no art. 108 do Decreto nº 8.058, de 2013, a determinação de que a extinção do direito levaria muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano deve basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito e os demais fatores indicados no art. 104 do Regulamento Brasileiro.

O período de análise dos indicadores da indústria doméstica compreendeu os mesmos períodos utilizados na análise das importações.

Como já demonstrado anteriormente, de acordo com o previsto no art. 34 do Decreto nº 8.058, de 2013, a indústria doméstica foi definida como as linhas de produção de tubos de aço inoxidável das empresas Aperam e Marcegaglia, responsáveis, no período de revisão, pela totalidade da produção nacional do produto similar. Dessa forma, os indicadores considerados refletem os resultados alcançados pelas citadas linhas de produção.

Para uma adequada avaliação da evolução dos dados em moeda nacional, apresentados pela indústria doméstica, atualizaram-se os valores correntes com base no Índice de Preços ao Produtor Amplo - Origem (IPA-OG-PI), da Fundação Getúlio Vargas, constante do Anexo III deste documento.

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

Cumprido ressaltar que ajustes em relação aos dados reportados pelas empresas e nas informações complementares foram incorporados, tendo em conta o resultado da verificação in loco.

#### 7.1 Do volume de vendas

A tabela a seguir apresenta as vendas da indústria doméstica de tubos de aço inoxidável de fabricação própria, destinadas ao mercado interno e ao mercado externo, líquidas de devoluções, conforme informado na petição.

Vendas da Indústria Doméstica

[RESTRITO]

Em número-índice

	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	109,4	109,9	100,5	26,8	24,5
P3	78,7	77,8	98,8	225,3	286,3
P4	92,1	83,7	90,8	1.443,7	1.566,8
P5	93,7	90,2	96,2	655,1	699,2

Observou-se que o volume de vendas destinado ao mercado interno cresceu 9,9% de P1 para P2 e diminuiu 29,2%, de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, as vendas apresentaram aumento: 7,5% de P3 para P4 e 7,8% de P4 para P5. Ao se considerar todo o período de investigação, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno caiu 9,8% em P5, comparativamente a P1.

Com relação às vendas para o mercado externo, houve diminuição de 73,3% de P1 para P2. Já de P2 para P3 e de P3 para P4, as referidas vendas apresentaram aumento de 743,2% e 540,8%, respectivamente. De P4 para P5 as vendas para o mercado externo diminuíram 54,6%. Quando considerados os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo apresentou crescimento acumulado de 554,7%.

Ressalta-se, nesse ponto, que as vendas externas da indústria doméstica representaram, no máximo, [RESTRITO] % da totalidade de vendas de produto de fabricação própria ao longo do período de investigação de dano.

7.2 Da participação do volume de vendas no mercado brasileiro Apresenta-se, na tabela seguinte, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro.

Conforme já mencionado, o mercado brasileiro foi corrigido com relação ao início da revisão, a fim de refletir corretamente as importações das outras origens.

Participação das Vendas da Indústria Doméstica no Mercado Brasileiro

[RESTRITO]

Em número-índice

	Vendas no Mercado Interno (t)	Mercado Brasileiro (t)	Participação (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	109,9	104,7	105,0
P3	77,8	78,0	99,8
P4	83,7	64,3	130,0
P5	90,2	80,8	111,6

Quando considerados os extremos da série, de P1 a P5, a participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro aumentou [RESTRITO] p.p. A referida participação apresentou o seguinte comportamento, quanto considerados os intervalos individualmente: aumento de [RESTRITO] p.p. de P1 para P2, diminuição de [RESTRITO] p.p. de P2 para P3, aumento de [RESTRITO] p.p. de P3 para P4 e redução de [RESTRITO] p.p. de P4 para P5.

7.3 Da produção e do grau de utilização da capacidade instalada

Conforme constou da petição e confirmou-se por meio de verificação in loco, a produção do produto similar doméstico ocorre na planta da Aperam localizada em Ribeirão Pires (SP), sendo realizada por regime contínuo, com maquinário operando, normalmente, nos regimes de [CONFIDENCIAL], a depender do volume de vendas. A Marcegaglia, por sua vez, cuja planta está localizada em Garuva (SC), também produz em regime contínuo, de acordo com o cronograma de fabricação e sua carteira de pedido.

No caso da Aperam, outros produtos, incluindo tubos de aço inoxidável dos graus 317L, 409, 309 ou 444, compartilham as mesmas linhas de produção do produto similar doméstico. Já os outros produtos fabricados nas mesmas linhas da Marcegaglia são, basicamente, tubos de aço inoxidável da série 400, tendo havido a produção de tubos de aço carbono, ainda que com pouca representatividade.

Durante o período de investigação de dano, não houve mudança na capacidade instalada nominal da Aperam, ao passo que a Marcegaglia, em decorrência da instalação de nova linha de produção, contou com aumento, em P1, de sua capacidade.

Para fins de apuração de sua capacidade instalada nominal, a Aperam partiu da maior produção mensal de cada uma das linhas de produção, ao longo de todo o período de análise. Verificou-se, então, no respectivo mês de maior produção, quantos foram os dias úteis efetivos de trabalho, obtendo-se a capacidade produtiva diária de cada linha de produção. A capacidade diária foi, então, multiplicada por 365 dias, obtendo-se a capacidade nominal, entendida como a capacidade máxima de cada uma das linhas.

No período de investigação de dano, houve paradas na produção decorrentes de férias coletivas, ocasionadas por [CONFIDENCIAL]. De P1 a P5, essas paradas ocorreram nos seguintes intervalos: [CONFIDENCIAL]

Para o cálculo da capacidade instalada nominal da Marcegaglia, multiplicou-se por doze a maior capacidade efetiva mensal verificada, para cada linha de produção, ao longo de todo o período de análise de dano. O cálculo da capacidade efetiva, por seu turno, considerou:

$$\text{Capacidade efetiva} = (\text{horas disponíveis produção}) \times (\text{produção efetiva por hora})$$

Onde:

a. Horas disponíveis produção = (horas nominais disponíveis) - (paradas)

b. Produção efetiva por hora = (produção) / (horas trabalhadas)

c. Paradas = (set-up) + (manutenção) + (lazines: paradas para refeição, por exemplo)

d. Horas trabalhadas = (horas programadas) - (set-up) - (manutenção) - (lazines)

A partir dessas fórmulas, calculou-se, para cada linha de produção, qual seria a capacidade instalada efetiva em cada mês do período de análise de dano. A fim de se evitarem distorções decorrentes da ausência de produção, em alguns meses, em determinada linha, foram somados os valores de cada um dos itens acima em cada período, calculando-se, então, a capacidade instalada efetiva ponderada.

Relativamente a paradas na produção, a Marcegaglia informou realizá-las anualmente, como férias coletivas. De P1 a P5, essas paradas ocorreram nos intervalos: [CONFIDENCIAL]. Outras paradas nos equipamentos se dão para manutenção corretiva e preventiva. Foram mencionadas as seguintes paradas significativas em algumas linhas de produção:

Ano	Detalhamento
[CONF.]	[CONF.]
[CONF.]	[CONF.]

A capacidade instalada efetiva da indústria doméstica, bem como o volume de produção do produto similar nacional e o grau de ocupação estão expostos na tabela a seguir.

Capacidade Instalada, Produção e Grau de Ocupação

[RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

Período	Capacidade Instalada Efetiva	Produção (Produto Similar)	Produção (Outros Produtos)	Grau de ocupação (%)
P1	100,0	100,0	100,0	100,0
P2	113,9	115,2	72,3	87,4
P3	106,8	75,5	40,3	58,7
P4	105,9	93,1	40,3	69,8
P5	109,6	93,5	36,4	66,4

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica cresceu 15,2% de P1 para P2 e diminuiu 34,5% de P2 para P3. Nos períodos subsequentes, a produção retomou a trajetória de aumento: 23,3% de P3 para P4 e 0,4% de P4 para P5. De P1 para P5, o volume de produção diminuiu em 6,5%.

A produção de outros produtos também registrou decréscimo ao longo do período de análise, reduzindo-se em 63,6% de P1 para P5. Nos intervalos individuais, o volume de produção dos outros produtos diminuiu 27,7% de P1 para P2 e 44,3% de P2 para P3, quando houve, na sequência, aumento de 0,1% e redução 9,7%, respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5.

A capacidade instalada, quando considerados os extremos do período de análise de dano, apresentou crescimento de 9,6% em P5, comparativamente a P1. Ao longo dos intervalos individuais, a capacidade efetiva cresceu 13,9% de P1 para P2, caiu 6,2% e 0,9 % de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, voltando a aumentar no intervalo seguinte: 3,5% de P4 para P5.

O grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu [RESTRITO] p.p. de P1 para P2 e [RESTRITO] p.p. de P2 para P3. De P3 para P4, o grau de ocupação aumentou [RESTRITO] p.p., mas se reduziu [RESTRITO] p.p. de P4 para P5. Relativamente a P1, observou-se, em P5, diminuição de [RESTRITO] p.p. no grau de ocupação da capacidade instalada.

7.4 Dos estoques

A tabela a seguir indica o estoque acumulado no final de cada período investigado, considerando o estoque inicial, em P1, de [RESTRITO] t.

Estoques

[RESTRITO]

Em número-índice de toneladas

Período	Produção (+)	Vendas Mercado		Importações/Revendas (+/-)	Outras Entradas/Saídas	Estoque Final
		Interno (-)	Externo (-)			
P1	100,0	100,0	100,0	100,0	(100,0)	100,0
P2	115,2	109,9	26,8	37,4	(314,7)	125,4
P3	75,5	77,8	225,3	0,1	(142,0)	76,2
P4	93,1	83,7	1.443,7	1,8	(81,7)	79,8
P5	93,5	90,2	655,1	15,7	(96,6)	71,3

Registre-se que as vendas no mercado interno e no mercado externo já estão líquidas de devoluções. As outras entradas/saídas referem-se a: a) ajustes decorrentes de inventários físicos; b) baixas de estoques decorrentes de sinistros, perdas, danos ou roubos; c) baixas para sucata; d) baixa por consumo, quando o material passa por retrabalho, sendo necessário baixar o produto e apontá-lo novamente; e) baixa de materiais enviados para terceiros para industrialização por encomenda, e posterior entrada decorrente do retorno de material enviado; f) baixas e entradas de estoques decorrentes de transferências para ou de outros itens; g) remessa de amostras para clientes; e h) outros casos, como lançamentos sem identificação na movimentação (ajustes manuais / materiais em terceiros).

Relativamente ao item (e) supramencionado, informou-se não se tratar de produção (formação) de tubo (tolling), mas, sim, de remessa para corte, por um fornecedor, de tubos produzidos na indústria doméstica.

O volume do estoque final de tubos de aço inoxidável da indústria doméstica aumentou 25,4% de P1 para P2, diminuiu 39,3% de P2 para P3, aumentou 4,8% de P3 para P4 e diminuiu 10,6% de P4 para P5. Considerando-se os extremos da série, o volume do estoque final diminuiu 28,7%.

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

Relação Estoque Final/Produção

[RESTRITO]

Em número-índice

Período	Estoque Final (t) (A)	Produção (t) (B)	Relação (A/B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	125,4	115,2	108,9
P3	76,2	75,5	100,9
P4	79,8	93,1	85,7
P5	71,3	93,5	76,2

A relação estoque final/produção cresceu [RESTRITO] p.p., de P1 para P2 e apresentou redução nos períodos subsequentes: [RESTRITO] p.p., de P2 para P3; [RESTRITO] p.p., de P3 para P4; e [RESTRITO] p.p., de P4 para P5. Comparativamente a P1, a relação estoque final/produção diminuiu [RESTRITO] p.p. em P5.

7.5 Do emprego, da produtividade e da massa salarial

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

Para os empregados diretos e indiretos relacionados à produção, nos casos em que não houve atribuição total do centro de custo a um ou a outro produto, considerou-se a participação do volume de produção dos tubos de aço inoxidável em relação ao volume total produzido em cada período. Para administração e vendas, verificaram-se os centros de custo que atendem às divisões dos tubos de aço inoxidável e utilizou-se a proporção sobre a representatividade do faturamento líquido do produto similar sobre o total da empresa.

Número de Empregados

[RESTRITO]

Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	96,9	67,4	70,9	69,9
Administração e Vendas	100,0	107,1	128,6	128,6	105,9
Total	100,0	97,5	71,5	74,7	72,3

Verificou-se que o número de empregados que atuam na linha de produção diminuiu 3,5% de P1 para P2 e 30,4% de P2 para P3. Já de P3 para P4, o número de empregados aumentou 5,3%, o que se modificou no interregno seguinte, de P4 para P5, quando houve queda de 1,4%. Relativamente a P1, observou-se, em P5, diminuição de 30,3% nesse número.

O número de empregados em Administração e Vendas oscilou positivamente em 7,1% e 20%, respectivamente, de P1 para P2 e de P2 para P3. No intervalo seguinte, de P3 para P4, o número se manteve estável, tendo apresentado redução de P4 para P5 (-16,7%). Relativamente a P1, houve aumento de 7,1% em P5.

Com relação ao número total de empregados, houve redução de 2,8% de P1 para P2 e de 26,7% de P2 para P3, aumento de 4,6% de P3 para P4 e redução 3,2% de P4 para P5. Ao se considerar o período total de análise, de P1 para P5, observou-se redução de 27,8% do referido indicador.

A tabela a seguir apresenta a produtividade por empregado da indústria doméstica em cada período de análise:

Produtividade por empregado ligado à produção

[RESTRITO]

Em número-índice

Período	Empregados ligados à produção (n)	Produção (t)	Produtividade (t/n)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	96,9	115,2	118,9
P3	67,4	75,5	112,0
P4	70,9	93,1	131,3
P5	69,9	93,5	133,8

A produtividade por empregado ligado à produção cresceu 18,9 % de P1 para P2, tendo decrescido 5,8% e de P2 para P3. Nos demais intervalos, o indicador em questão aumentou: 17,3% de P3 para P4 e 1,9% de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise de dano, a produtividade por empregado ligado à produção apresentou aumento de 33,8%.

As informações sobre a massa salarial relacionada à produção/venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica encontram-se sumarizadas na tabela a seguir.

Massa Salarial [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Linha de Produção	100,0	114,0	86,3	96,3	104,2
Administração e Vendas	100,0	108,1	115,8	123,5	107,4
Total	100,0	113,1	90,9	100,6	104,7

Sobre o comportamento da massa salarial dos empregados da linha de produção, observou-se o seguinte comportamento: aumento de 14% de P1 para P2, redução de 24,3% de P2 para P3 e aumentos de 11,7% e 8,2% de P3 para P4 e de P4 para

P5, respectivamente. Na análise dos extremos da série, a massa salarial da linha de produção aumentou 4,2% em termos reais.

A massa salarial dos empregados ligados à administração e às vendas do produto similar cresceu 7,4% em P5, quando comparado com o início do período de análise, P1. Nos intervalos individuais, observaram-se aumentos no indicador de 8,1% de P1 para P2, 7,1% de P2 para P3 e 6,6% de P3 para P5. Já no intervalo de P4 para P5, o referido indicador apresentou queda de 13,1%.

Com relação à massa salarial total, observou-se o seguinte comportamento: aumento de 13,1% de P1 para P2, redução de 19,6% de P2 para P3 e aumentos de 10,7% e 4,1% de P3 para P4 e de P4 para P5, respectivamente. Por fim, observou-se aumento de 4,7%, quando considerado todo o período de análise de dano, de P1 para P5.

#### 7.6 Do demonstrativo de resultado

##### 7.6.1 Da receita líquida

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

#### Receita Líquida [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de mil R\$ atualizados

---	Mercado Interno			Mercado Externo		
	Receita Total	Valor	% total	Valor	% total	
P1	[CONF.]	100,0	[CONF.]	100,0	[CONF.]	
P2	[CONF.]	112,3	[CONF.]	34,2	[CONF.]	
P3	[CONF.]	83,2	[CONF.]	245,5	[CONF.]	
P4	[CONF.]	81,5	[CONF.]	1.250,8	[CONF.]	
P5	[CONF.]	87,6	[CONF.]	631,2	[CONF.]	

Conforme tabela anterior, a receita líquida, em reais atualizados, referente às vendas no mercado interno cresceu de P1 para P2 (12,3%), se reduziu de P2 para P3 e de P3 para P4 (-25,9% e -2,1%, respectivamente), e voltou a crescer de P4 para P5 (7,5%). Ao se analisar os extremos da série, verificou-se diminuição de 12,4% da receita obtida no mercado interno.

A receita líquida obtida com as exportações do produto similar variou ao longo do período de análise, nos seguintes percentuais: -65,8%, de P1 para P2; +618,7%, de P2 para P3; +409,5%, de P3 para P4; e -49,5%, de P4 para P5. Considerando-se todo o período de análise, a receita líquida obtida com as exportações do produto similar apresentou crescimento de 531,2%.

A receita líquida total, consequentemente, também oscilou ao longo do período de análise, havendo queda de [CONFIDENCIAL]% em P5, comparativamente a P1. Quanto aos intervalos individuais, essa receita aumentou [CONFIDENCIAL]%, de P1 para P2, diminuiu [CONFIDENCIAL]%, de P2 para P3, o que foi seguido por aumentos de [CONFIDENCIAL]% e de [CONFIDENCIAL]%, respectivamente, de P3 para P4 e de P4 para P5.

##### 7.6.2 Dos preços médios ponderados

Os preços médios ponderados de venda, constantes da tabela seguinte, foram obtidos pela razão entre as receitas líquidas e as respectivas quantidades vendidas de tubos de aço inoxidável, líquidas de devolução, apresentadas anteriormente.

#### Preço Médio de Venda da Indústria Doméstica [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de R\$ atualizados/t

Período	Preço de Venda Mercado Interno	Preço de Venda Mercado Externo
P1	100,0	100,0
P2	102,2	127,7
P3	106,9	108,9
P4	97,4	86,6
P5	97,2	96,4

O preço médio de venda no mercado interno apresentou o seguinte comportamento: aumentos de 2,2% e de 4,7% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente, seguidos por quedas de 8,9% de P3 para P4 e de 0,2% de P4 para P5. Considerados os extremos da série, houve queda acumulada de 2,8%.

O preço de venda praticado com as vendas para o mercado externo caiu 3,6% em P5, relativamente a P1. Nos intervalos individuais, esse preço aumentou 27,7% de P1 para P2, diminuiu 14,7% de P2 para P3 e 20,5% de P3 para P4, tendo aumentado 11,2% de P4 para P5.

##### 7.6.3 Dos resultados e margens

O quadro a seguir apresenta o demonstrativo de resultado obtido com a venda de tubos de aço inoxidável de fabricação própria no mercado interno.

#### Demonstrativo de Resultados [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de R\$ atualizados

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	112,3	83,2	81,5	87,6
CPV	100,0	110,3	89,3	78,0	89,0
Resultado Bruto	100,0	193,0	(165,5)	224,7	30,0
Despesas Operacionais	100,0	107,8	120,5	56,4	140,6
Despesas administrativas	100,0	111,9	126,3	130,0	116,0
Despesas com vendas	100,0	104,7	113,0	105,8	121,2
Resultado financeiro (RF)	100,0	166,5	207,5	(2,8)	136,6
Outras despesas (OD)	100,0	42,5	25,8	26,5	177,7
Resultado Operacional	(100,0)	(81,5)	(208,5)	(4,6)	(174,6)
Resultado Op. s/RF	(100,0)	(25,1)	(209,3)	(9,6)	(199,9)
Resultado Op. s/RF e OD	(100,0)	2,8	(504,9)	17,8	(235,5)

As receitas e despesas operacionais foram calculadas com base em rateio, pela representatividade do faturamento líquido do produto similar nacional em relação ao faturamento total das empresas.

Com relações às outras despesas a Aparam informou tratar-se das seguintes rubricas: provisões para contingências, provisões para acordo trabalhista, provisão para perdas depósito judicial, reversão de provisão para contingência, reversão da provisão para perdas depósito judicial, multas sobre infrações fiscais, impostos indiretos, multas dedutíveis, contingências judiciais, PIS e COFINS sobre outras receitas, outras despesas e receitas operacionais e outras despesas relativas à administração de impostos.

A Margegaglia, por sua vez, informou considerar como outras despesas as seguintes rubricas: ganhos/perdas de capital imobilizado, despesas tributárias, provisão perdas realização, além de contas de resultados operacionais, as quais incluem despesas diversas como multas de trânsito, assistência técnica e ajustes de ativos e passivos a valor presente. A empresa esclareceu ainda que somente a rubrica relativa a ganhos/perdas de capital imobilizado incluiu também outras receitas.

O resultado bruto da indústria doméstica apresentou melhora de P1 para P2 (+93%). No entanto, de P2 para P3, o resultado apresentou queda de 185,7%, passando de lucro a prejuízo. O cenário foi revertido no período seguinte, quando o resultado aumentou 235,8% (de P3 para P4). O indicador voltou a apresentar queda de P4 para P5, desta vez de 86,7%, tendo, entretanto, se mantido positivo. De P1 para P5, o resultado

bruto com a venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica piorou em 70%, mantendo-se, ainda assim, positivo.

Já o resultado operacional, negativo de P1 a P5, acumulou piora de 74,6% considerados os extremos da série. Houve redução do prejuízo operacional de P1 para P2 em 18,5%, seguida de piora do resultado de 155,9% de P2 para P3. O indicador apresentou melhora de 97,8% de P3 para P4 e voltou a piorar de P4 para P5 (-3.676,3%).

O resultado operacional, exceto resultado financeiro, negativo durante toda a série sob análise, apresentou redução do prejuízo em 74,9% de P1 para P2. Já de P2 para P3, o resultado negativo se agravou tendo havido piora de 732,9%. Houve recuperação de P3 para P4, com melhora do prejuízo de 95,4%, seguida de nova piora de P4 para P5 (-1992,1%). Ao se considerar todo o período de análise, o prejuízo aumentou o equivalente a 99,9%.

Com relação ao resultado operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas, verificou-se melhora de 102,8% de P1 para P2, quando se passou de prejuízo a lucro. De P2 para P3, observou-se queda de 18.064,7% do indicador e retorno ao cenário de prejuízo. De P3 para P4, porém, esse indicador melhorou em 103,5%, passando novamente do prejuízo ao lucro. Por fim, de P1 para P5, o resultado voltou a ser negativo, tendo havido queda de 1.423,3% do indicador. Considerados os extremos da série, o resultado operacional, excluído o resultado financeiro e outras despesas, apresentou piora de 135,5% em P5, relativamente a P1.

Encontram-se apresentadas, na tabela a seguir, as margens de lucro associadas aos resultados detalhados anteriormente.

#### Margens de Lucro [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de %

---	P1	P2	P3	P4	P5
Margem Bruta	100,0	171,9	(198,9)	275,9	34,2
Margem Operacional	(100,0)	(72,6)	(250,7)	(5,7)	(199,4)
Margem Operacional s/RF	(100,0)	(22,4)	(251,5)	(11,7)	(228,1)
Margem Operacional s/RF e OD	(100,0)	2,5	(607,0)	21,8	(268,9)

A margem bruta se elevou [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2. Já de P2 para P3, passou-se do lucro ao prejuízo, tendo havido queda de [CONFIDENCIAL] p.p. Em P4 e P5 a margem bruta foi positiva, tendo havido, respectivamente, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. e redução de [CONFIDENCIAL] p.p., sempre em relação ao período anterior. Na comparação de P5 com P1, a margem bruta da indústria doméstica diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p.

A margem operacional, negativa em todos os períodos sob análise, apresentou comportamento semelhante: aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na comparação dos extremos da série, a redução total foi equivalente a [CONFIDENCIAL] p.p.

A mesma tendência foi observada relativamente à margem operacional, exceto resultado financeiro: aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Na comparação de P5 com P1, a margem operacional, exceto resultado financeiro, da indústria doméstica diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p.

Por último, a margem operacional, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou piora na comparação de P5 com o início da série (P1), de [CONFIDENCIAL] p.p. Na análise dos intervalos individuais, observou-se: aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, aumento de [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5.

O quadro a seguir apresenta o demonstrativo de resultados obtido com a venda do produto similar no mercado interno, por tonelada vendida.

#### Demonstrativo de Resultados [CONFIDENCIAL]

Em número-índice de R\$ atualizados/t

---	P1	P2	P3	P4	P5
Receita Líquida	100,0	102,2	106,9	97,4	97,2
CPV	100,0	100,4	114,7	93,2	98,7
Resultado Bruto	100,0	175,6	(212,7)	268,6	33,2
Despesas Operacionais	100,0	98,0	154,9	67,5	155,9
Despesas administrativas	100,0	101,8	162,4	155,4	128,6
Despesas com vendas	100,0	95,3	145,2	126,4	134,4
Resultado financeiro (RF)	100,0	151,5	266,7	(3,4)	151,5
Outras despesas (OD)	100,0	38,6	33,2	31,7	197,1
Resultado Operacional	(100,0)	(74,1)	(268,1)	(5,5)	(193,7)
Resultado Operac. s/RF	(100,0)	(22,9)	(269,0)	(11,4)	(221,7)
Resultado Operac. s/RF e OD	(100,0)	2,6	(649,1)	21,3	(261,2)

O CPV unitário apresentou aumentos de 0,4% e 14,3% de P1 para P2 e de P2 para P3, respectivamente. De P3 para P4, observou-se queda de 18,8% do indicador, seguida de novo aumento de P4 para P5 (+5,9%). Quando comparados os extremos da série, o CPV unitário acumulou redução de 1,3%.

O resultado bruto unitário da indústria doméstica variou positivamente de P1 para P2 (+75,6%). No entanto, de P2 para P3, diminuiu 221,2%, passando de lucro a prejuízo. De P3 para P4, houve aumento de 226,3%, de modo que a indústria doméstica voltou a operar com lucro bruto em P4. No intervalo seguinte, esse quadro se manteve, a despeito da redução de 87,6% do indicador. Comparativamente a P1, o resultado bruto unitário com a venda de tubos de aço inoxidável pela indústria doméstica diminuiu 66,8%.

O resultado operacional unitário, por seu turno, manteve-se negativo durante todo o período de investigação de dano, tendo havido piora de 93,7% desse indicador em P5, comparativamente a P1. Houve redução do prejuízo operacional de P1 para P2 em 25,9%, seguida de deterioração desse indicador no intervalo subsequente, com piora do prejuízo em 261,6% de P2 para P3. O resultado apresentou melhora de 97,9% de P3 para P4, seguida de nova piora de P4 para P5 (-3.403,7%).

O resultado operacional unitário, exceto resultado financeiro, negativo durante toda a série sob análise, apresentou comportamento no mesmo sentido, com melhora no prejuízo em 77,1% de P1 para P2. No intervalo seguinte, esse resultado negativo se agravou, quando houve piora em 1.076,9%, de P2 para P3. A recuperação verificada de P3 para P2, com melhora do prejuízo em 95,8%, foi insuficiente para verificação de resultado positivo. De P4 para P5 o indicador apresentou piora de 1.841,1%. Ao se considerar todo o período de análise, o prejuízo unitário aumentou o equivalente a 121,7%.

Por fim, o resultado operacional unitário da indústria doméstica, exceto resultado financeiro e outras despesas, apresentou o seguinte comportamento: aumento de 102,6% de P1 para P2, passando de prejuízo a lucro, redução de 25.504,3% de P2 para P3, voltando ao cenário de prejuízo, aumento de 103,3% de P3 para P4, novamente passando de prejuízo a lucro e, por fim, redução de 1.327,8% de P4 para P5, o que implicou no retorno ao cenário de prejuízo. Considerados os extremos da série, observou-se piora de 161,2% no resultado operacional unitário, excluído o resultado financeiro e outras despesas, em P5, comparativamente a P1.

#### 7.7 Dos fatores que afetam os preços domésticos

##### 7.7.1 Dos custos

No caso da Margegaglia, tendo em vista a característica de haver produtos que, após fabricados, por serem cortados ou, então, cortados e embalados, têm sua codificação de produto alterada, entendeu-se ser mais adequado, para evitar duplicações ou necessidades de ajustes complexos, informar os custos dos produtos vendidos (CPV) efetivamente realizados para o produto similar, em cada um dos períodos do dano, em vez do custo de produção.

Segundo a empresa, os relatórios contábeis relativos ao CPV detalhariam as informações do custeio requeridas para fins de demonstração dos dados tal qual a tabela precedente, o que não ocorreria relativamente aos dados de custo de produção. Assim,



para a abertura do custo de produção nas rubricas em menção, haveria necessidade de levantamento de informações diversas para posterior alocação e rateio de valores, o que distorceria os dados, além da dificuldade de se rastreamos essas informações na contabilidade da empresa.

A Aperam, por sua vez, a fim de uniformizar o critério de obtenção dos dados com aquele adotado pela Marcegaglia, informou os valores relativos ao CPV efetivamente incorrido para a comercialização do produto similar. Para tanto, foram considerados os custos de produção conforme valores registrados nas rubricas reportadas na petição, para cada tipo de produto.

No caso dos valores relativos a matéria-prima, tais valores foram extraídos diretamente do sistema contábil, representando os valores reais de tal rubrica, considerando o seu respectivo mês de consumo e valor real. A partir dos valores obtidos, foi verificada qual a participação de cada rubrica no custo total calculado, e posteriormente aplicado ao CPV total efetivo de cada tipo de produto.

Tendo em vista que a tabela seguinte se refere aos dados do custo do produto vendido da Marcegaglia e da Aperam, consideraram-se as quantidades vendidas para o mercado interno e externo, para fins de se obterem os valores unitários.

#### Evolução dos Custos [CONFIDENCIAL] Em número-índice de R\$ atualizados/t

	P1	P2	P3	P4	P5
1. Custos Variáveis	100,0	102,0	114,2	91,9	98,0
1.1 Matéria-prima <sup>1</sup>	100,0	102,6	113,4	90,7	97,2
1.2 Outros Insumos <sup>2</sup>	100,0	88,8	108,6	105,5	99,0
1.3 Utilidades <sup>3</sup>	100,0	96,4	177,3	141,7	141,8
2. Custos Fixos	100,0	86,8	116,9	99,2	102,3
Mão de obra direta	100,0	77,5	103,3	89,8	89,5
Mão de obra indireta	100,0	90,5	119,6	93,2	113,1
Depreciação	100,0	100,8	151,9	116,1	116,6
Outros custos fixos <sup>4</sup>	100,0	88,6	116,7	104,3	103,3
3. Custo de Produção (1+2)	100,0	99,8	114,6	93,0	98,6

<sup>1</sup> Nota: A rubrica "matéria-prima" inclui aço inoxidável em forma de bobinas, chapas ou fitas.

<sup>2</sup> Nota: A rubrica "outros insumos" inclui materiais de embalagem e materiais auxiliares de produção.

<sup>3</sup> Nota: A rubrica "utilidades" inclui energia elétrica.

<sup>4</sup> Nota: A rubrica "outros custos fixos" inclui manutenção industrial, aluguéis de equipamentos, além de outros gastos como serviços de transporte e materiais de expediente.

Verificou-se que o custo unitário de tubos de aço inoxidável apresentou a seguinte variação: manteve-se praticamente estável de P1 para P2 (-0,2%), aumentou 14,8% de P2 para P3, diminuiu 18,9% de P3 para P4 e aumentou 6% de P4 para P5. Ao se considerarem os extremos da série, o custo de produção caiu 1,4% no acumulado.

A redução no custo de produção unitário de P1 para P5 é decorrente principalmente da diminuição dos custos com matérias-primas, que representam em média [CONFIDENCIAL] % do custo de produção em todos os períodos. Observou-se que o custo com as matérias-primas diminuiu 2,8% em P5, comparativamente a P1.

#### 7.7.2 Da relação custo/preço

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

#### Participação do Custo no Preço de Venda [CONFIDENCIAL] Em número-índice

Período	Custo (A) (R\$ atualizados/t)	Preço no Mercado Interno (B) (R\$ atualizados/t)	(A) / (B) (%)
P1	100,0	100,0	100,0
P2	99,8	102,2	97,7
P3	114,6	106,9	107,2
P4	93,0	97,4	95,5
P5	98,6	97,2	101,5

A participação do custo no preço de venda apresentou a seguinte evolução: diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2, aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3, diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P3 para P4 e aumentou [CONFIDENCIAL] p.p. de P4 para P5. Relativamente a P1, a participação do custo no preço de venda no mercado interno aumentou [CONFIDENCIAL] p.p.

#### 7.7.3 Da magnitude da margem de dumping

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

Registre-se que não foram consideradas as importações de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês e oriundas da empresa chinesa Jiuli, uma vez que se apurou margem de dumping negativa para a YC Inox, única produtora/exportadora de tubos de aço inoxidável taiwanesa identificada durante o período de revisão, e para a Jiuli.

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

Nesse sentido, procedeu-se à comparação entre o valor normal internado no Brasil e o preço da indústria doméstica na condição ex fabrica.

Para tanto, buscou-se atribuir valor normal na condição FOB para cada operação de importação constante dos dados detalhados da RFB, considerando a categoria do cliente e o grau do aço. Dessa forma, às importações originárias da China, exceto àquelas oriundas da empresa chinesa Jiuli, foi atribuído o valor normal construído para Taipé Chinês apurado em sede de início da revisão, considerando o grau do aço.

Esses valores foram ponderados pelas quantidades importadas por grau do aço e categoria de cliente.

Em seguida, adicionaram-se os valores referentes ao frete e ao seguro internacional, a partir dos dados detalhados de importação da RFB para obtenção do valor normal na condição de venda CIF. Com vistas à apuração desse valor internado, foram somados o imposto de importação, o AFRMM e as despesas de internação. Os valores do II foram calculados por tonelada com base nos dados oficiais de importação. Os valores foram convertidos para dólares estadunidenses por meio da taxa de câmbio diária do dia do desembarço aduaneiro. As despesas de internação, por sua vez, foram apuradas por meio da aplicação de percentual de 2,2% (assim como no cálculo da subcotação) sobre o valor normal CIF.

O preço da indústria doméstica em reais foi convertido em dólares estadunidenses, considerando a taxa de câmbio diária disponibilizada pelo Banco Central do Brasil para a data de cada venda, após realizado o teste de flutuação de câmbio. Os valores foram ponderados pelo volume importado, considerando o grau do aço e a categoria de cliente.

Assim, considerando o valor normal CIF internado apurado, isto é, o preço pelo qual o produto objeto da revisão seria vendido ao Brasil na ausência de dumping, as importações brasileiras originárias da China e de Taipé Chinês seriam internadas no mercado brasileiro aos valores demonstrados na tabela a seguir:

#### Magnitude da Margem de Dumping - China (exceto Jiuli) [CONFIDENCIAL]

Valor Normal FOB (US\$/t)	[CONF.]
Frete Internacional (US\$/t)	[CONF.]
Seguro Internacional (US\$/t)	[CONF.]

Valor Normal CIF (US\$/t)	[CONF.]
Imposto de Importação (US\$/t)	[CONF.]
AFRMM (US\$/t)	[CONF.]
Despesas de Internação (US\$/t) - 2,2%	[CONF.]
Valor Normal Internado (US\$/t)	[CONF.]
Preço Ind. Doméstica (US\$/t)	[CONF.]

A partir da metodologia descrita anteriormente, concluiu-se que o valor normal ponderado da origem investigada - China (exceto a Jiuli), em base CIF, internado no Brasil, seria menor que o preço da indústria doméstica em US\$ 215,54/t (duzentos e quinze dólares estadunidenses e cinquenta e quatro centavos por tonelada).

Assim, ao se compararem os valores normais internados obtidos acima com o preço ex fabrica da indústria doméstica, em P5, observou-se que o produto objeto da revisão ingressaria no mercado brasileiro abaixo do preço praticado pela indústria doméstica, havendo, ainda nessas condições, subcotação.

#### 7.8 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 tubos de aço inoxidável, a análise do fluxo de caixa foi realizada em função dos dados relativos à totalidade dos negócios das petionárias.

#### Fluxo de Caixa [CONFIDENCIAL]

##### Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Caixa Líquido Gerado pelas Atividades Operacionais	100,0	99,7	216,5	(90,5)	(22,3)
Caixa Líquido das Atividades de Investimentos	(100,0)	(65,9)	(20,4)	12,0	(29,6)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	100,0	(297,9)	(709,2)	275,3	56,5
Aumento (Redução) Líquido (a) nas Disponibilidades	100,0	(1,6)	56,4	(27,9)	(31,4)

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da indústria doméstica, inicialmente positivo em P1, caiu 101,6%, passando a ser negativo em P2. De P2 para P3, o indicador aumentou 3.580,7%, atingindo seu maior resultado. De P3 para P4, contudo, observou-se variação negativa de 149,5% passando a figurar como negativo novamente em P4. Houve piora de 12,6% no indicador no intervalo de P4 para P5. Quando considerados os extremos da série (de P1 para P5), constatou-se piora de 131,4% no indicador, que culminou em déficit de caixa gerado pelas empresas.

#### 7.9 Do retorno sobre os investimentos

Apresenta-se, na tabela seguinte, o retorno sobre investimentos, conforme constou da petição, considerando a divisão dos valores dos lucros líquidos da indústria doméstica pelos valores do ativo total de cada período, constantes das demonstrações financeiras das empresas. Ou seja, o cálculo refere-se aos lucros e ativo das petionárias como um todo, e não somente os relacionados ao produto similar.

#### Retorno dos Investimentos [CONFIDENCIAL]

##### Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Lucro Líquido (A)	(100,0)	(102,0)	(186,7)	(8,1)	(161,1)
Ativo Total (B)	100,0	98,4	82,8	74,0	69,1
Retorno (A/B) (%)	(100,0)	(103,6)	(225,5)	(11,0)	(233,3)

A taxa de retorno sobre investimentos da indústria doméstica, negativa em todos os períodos analisados, decresceu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P2 e [CONFIDENCIAL] p.p. de P2 para P3. A despeito da melhora verificada de P3 para P4, quando a taxa aumentou [CONFIDENCIAL] p.p., voltou a apresentar queda de P4 para P5, de [CONFIDENCIAL] p.p. Considerando os extremos do período de análise de indícios de dano, houve queda de [CONFIDENCIAL] p.p. do indicador em questão.

#### 7.10 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, e não exclusivamente para a produção do produto similar. Os dados aqui apresentados foram apurados com base nos balancetes trimestrais relativos às demonstrações financeiras das empresas relativas ao período de indícios de dano.

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 [CONFIDENCIAL]

##### Em número-índice de mil R\$ atualizados

	P1	P2	P3	P4	P5
Ativo Circulante	100,0	97,7	71,2	59,5	52,8
Ativo Realizável a Longo Prazo	100,0	120,0	124,7	91,9	91,2
Passivo Circulante	100,0	99,5	72,2	50,0	47,4
Passivo Não Circulante	100,0	72,3	91,1	98,2	94,8
Índice de Liquidez Geral	100,0	110,7	96,2	93,2	87,7
Índice de Liquidez Corrente	100,0	98,1	98,6	119,0	111,3

O índice de liquidez geral aumentou somente de P1 para P2 (+10,5%). Nos demais intervalos o índice apresentou reduções de 13,1% em P3, 2,7% em P4 e 5,6% em P5, sempre com relação ao período imediatamente anterior. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, esse indicador decresceu 11,8%.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, oscilou ao longo do período, tendo apresentado a seguinte evolução: diminuiu 1,9% de P1 para P2, aumentou 1% e 19,8% de P2 para P3 e de P3 para P4, respectivamente, e diminuiu 6,3% de P4 para P5. O referido indicador apresentou aumento acumulado de 11,2% de P1 para P5.

#### 7.11 Do crescimento da indústria doméstica

O volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno em P5 foi superior ao volume de vendas registrado em P4 (7,8%), porém inferior ao registrado em P1 (9,8%). Considerando que o crescimento da indústria doméstica se caracteriza pelo aumento do seu volume de venda no mercado interno, pode-se constatar que a indústria doméstica não cresceu no período de revisão.

Isso não obstante, quando analisados os extremos da série, verifica-se que a redução de 9,8% do volume de vendas da indústria doméstica no mercado interno foi acompanhada pelo decréscimo de 19,2%, de P1 a P5, do mercado brasileiro. Dessa forma, a indústria doméstica aumentou sua participação no mercado brasileiro (p.p.) ao longo do período analisado, tendo apresentado, portanto, crescimento relativo.

Já de P4 para P5, o aumento de 7,8% do volume de vendas foi acompanhado de aumento de 25,5% do mercado brasileiro no mesmo intervalo. Nesse sentido, a indústria doméstica apresentou redução relativa de suas vendas, tendo reduzido sua participação no mercado brasileiro em p.p. no período em questão.

#### 7.12 Da conclusão sobre os indicadores da indústria doméstica

A partir da análise dos indicadores expostos, verificou-se que, durante o período de análise da continuação ou retomada do dano:

a) as vendas da indústria doméstica no mercado interno diminuiriam 9,8% na comparação entre P1 e P5. Tal evolução foi acompanhada por redução dos resultados operacionais se forem considerados os extremos da série, registrando, de P1 a P5: diminuição de 74,6% do resultado operacional, de 99,9% do resultado operacional exceto o resultado financeiro e de 135,5% do resultado operacional exceto o resultado financeiro e outras despesas;

b) a despeito da redução das vendas da indústria doméstica no mercado interno, evidenciada no item anterior, houve aumento da participação das vendas da indústria doméstica no mercado brasileiro (aumento de [RESTRITO] p.p. de P1 para P5), uma vez que este apresentou queda de 19,2% quando comparado P1 com P5.

c) a produção de tubos de aço inoxidável da indústria doméstica diminuiu ao longo do período de análise, tendo havido decréscimo de 6,5% de P1 a P5. Esse decréscimo foi acompanhado pela redução do grau de ocupação da capacidade instalada tanto de P1 para P5 ([RESTRITO] p.p.) quanto de P4 para P5 ([RESTRITO] p.p.).

d) os estoques diminuíram 28,7% de P1 para P5 e 10,6% de P4 para P5.

e) o número de empregados ligados à produção diminuiu ao longo do período analisado. Com efeito, de P1 a P5 o indicador registrou uma redução de 30,3%. A produtividade por empregado, por sua vez, aumentou 33,8% de P1 para P5.

f) a receita líquida obtida pela indústria doméstica no mercado interno diminuiu 12,4% de P1 para P5, motivada pela redução das vendas da indústria doméstica no mercado interno e também pela redução do preço ao longo do período investigado (2,8% de P1 a P5).

g) observou-se aumento da relação custo/preço de P1 para P5 ([CONFIDENCIAL] p.p.) visto que a redução dos custos de produção (-1,4% de P1 para P5) foi inferior à redução dos preços médios praticados pela indústria doméstica, os quais diminuíram 2,8% de P1 para P5.

h) o resultado bruto apresentou queda de 70% entre P1 e P5. Do mesmo modo a margem bruta apresentou evolução negativa de [CONFIDENCIAL] p.p. no mesmo período. O resultado operacional, que se apresentou negativo de P1 a P5, diminuiu 74,6%, se considerados os extremos da série. No mesmo sentido, a margem operacional apresentou redução de [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5.

i) comportamento semelhante foi apresentado pelo resultado operacional exceto o resultado financeiro, o qual evoluiu negativamente 99,9% de P1 para P5. A margem operacional sem as despesas financeiras diminuiu [CONFIDENCIAL] p.p. de P1 para P5. Da mesma forma evoluiu o resultado operacional exceto o resultado financeiro e as outras despesas, o qual piorou 135,5%, e a margem operacional sem as despesas financeiras e as outras despesas, a qual apresentou redução de [CONFIDENCIAL] p.p.

Verificou-se que a indústria doméstica apresentou piora na maioria de seus indicadores relacionados ao volume de vendas, de produção e de rentabilidade durante o período de análise. Quanto a sua participação no mercado brasileiro, apresentou aumento de P1 a P5 ([RESTRITO] +p.p.), tendo, no entanto, diminuído [RESTRITO] p.p. de P4 para P5.

Por todo o exposto, pode-se concluir pela deterioração dos indicadores da indústria doméstica de P1 a P5.

## 8. DA CONTINUAÇÃO/RETOMADA DO DANO

O art. 108 c/c o art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a determinação de que a extinção do direito levará muito provavelmente à continuação ou à retomada do dano à indústria doméstica deverá basear-se no exame objetivo de todos os fatores relevantes, incluindo: a situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito (item 8.1); o comportamento das importações do produto objeto da medida durante sua vigência e a provável tendência, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro (item 8.2); o preço provável das importações objeto de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro (item 8.3); o impacto provável das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica (item 8.4); alterações nas condições de mercado (item 8.5); e o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica (item 8.6). Após, são apresentadas as manifestações acerca da probabilidade de retomada do dano (item 8.7) e os comentários da autoridade investigadora acerca das manifestações (item 8.8).

8.1 Da situação da indústria doméstica durante a vigência definitiva do direito

O art. 108 c/c o inciso I do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinada a situação da indústria doméstica durante a vigência do direito.

Nesse sentido, verificou-se que a indústria doméstica apresentou piora nos seus indicadores relacionados ao volume de vendas (redução de 9,8%) e ao volume de produção (redução de 6,5%) quando considerado todo o período de análise (de P1 a P5). Ademais, a indústria doméstica apresentou diminuição de 12,4% em sua receita líquida (considerando P1-P5), devido à redução do volume de vendas aliada à diminuição do preço do produto similar no mercado interno (preço de P5 é 2,8% menor que o de P1).

A indústria doméstica apresentou, ainda, piora em seus indicadores de rentabilidade, tendo operado com prejuízo operacional ao longo de todo o período. O resultado operacional exceto o resultado financeiro apresentou o mesmo comportamento. Por conseguinte, a margem operacional e a margem operacional exceto o resultado financeiro também tiveram resultados negativos em todos os períodos (de P1 a P5). O resultado operacional exceto resultado financeiro e outras despesas foi positivo somente em P2 e P4, da mesma forma que a margem operacional exceto resultado financeiro e outras despesas. No entanto, ambos os indicadores foram negativos em P5, tendo apresentado, respectivamente, quedas de 135,5% e 3 p.p. quando considerados os extremos da série (de P1 a P5).

Ante o exposto, fica evidenciado que, ainda que o direito antidumping imposto tenha contribuído para neutralizar o dano causado pelas importações objeto de dumping, a sua extinção levaria muito provavelmente à deterioração ainda maior dos indicadores econômico-financeiros da indústria doméstica.

## 8.2 Do comportamento das importações

O art. 108 c/c o inciso II do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o volume de tais importações durante a vigência do direito e a provável tendência de comportamento dessas importações, em termos absolutos e relativos à produção ou ao consumo do produto similar no mercado interno brasileiro.

Inicialmente, deve-se recordar que, conforme exposto no item 6 deste documento, as importações de tubos de aço inoxidável fabricados pela empresa chinesa Jiuli foram retiradas dos dados relativos às importações investigadas, uma vez que o cálculo de sua margem de dumping revelou resultado negativo.

Ademais, a margem de dumping apurada para a YC Inox, única empresa taiwanesa exportadora de tubos de aço inoxidável para o Brasil identificada durante o período de revisão, também se mostrou negativa, em decorrência da retificação do cálculo de seu valor normal, bem como da alteração da metodologia de cálculo no que diz respeito à desconsideração da categoria de cliente para fins de teste de suficiência das vendas e da comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Nesse sentido, as importações oriundas de Taipé Chinês também foram desconsideradas para fins de análise das importações investigadas.

Dito isso, verificou-se que, de P1 a P5, houve redução do volume das importações investigadas na proporção de 93,4%, sendo que estas reduziram sua participação no mercado brasileiro em [RESTRITO] p.p., passando a representar [RESTRITO] % do mercado em P5, enquanto em P1 representavam [RESTRITO] % do mercado.

Verificou-se que em P1 as importações objeto da revisão somaram [RESTRITO] toneladas. Em P5, esse montante foi reduzido a [RESTRITO] toneladas.

Ante o exposto, conclui-se que, devido à redução das importações sujeitas à medida, seja em termos absolutos, seja em relação ao mercado brasileiro, não se pode atribuir a elas a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

8.3 Do preço do produto investigado e do preço provável das importações e os prováveis efeitos sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro

O art. 108 c/c o inciso III do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o preço provável das importações a preços de dumping e o seu provável efeito sobre os preços do produto similar no mercado interno brasileiro.

Para esse fim, buscou-se avaliar, inicialmente, o efeito das importações objeto do direito antidumping sobre o preço da indústria doméstica no período de revisão. De acordo com o disposto no § 2º do art. 30 do Decreto nº 8.058, de 2013, o efeito das importações a preços de dumping sobre os preços da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos. 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 objeto de revisão 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 objeto do direito antidumping impedem, de forma relevante, o aumento de preços, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço dos tubos de aço inoxidável importados das origens sujeitas ao direito antidumping com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado no mercado brasileiro.

Cabe ressaltar, inicialmente, que as importações originárias de Taipé Chinês e aquelas oriundas da empresa chinesa Jiuli Hi-Tech Metals não foram consideradas para fins de cálculo do preço CIF internado. Isso porque, assim como explicado anteriormente, foram apuradas margens de dumping negativas para a YC Inox, única produtora/exportadora taiwanesa identificada durante o período de revisão, e para a empresa Jiuli.

Ressalte-se ainda que, para fins de justa comparação, procedeu-se à classificação do produto sujeito à medida antidumping, a partir da descrição das operações constantes dos dados oficiais de importação da RFB. A classificação realizada se ateu à característica do CODIP referente ao grau do aço (304 ou 316), dado ser essa a única passível de identificação nas operações de importação. Ademais, foi identificada a categoria de cliente (distribuidor ou consumidor final) de cada importador em todos os períodos.

Registre-se que em P1 há importações de tubos de graus não identificados, correspondentes a 1,7% do volume total de importações do produto sujeito à medida no referido período, excluídas as importações da Jiuli. Nesses casos, aplicou-se metodologia, de modo que todos os valores (valor, quantidade, AFRMM e II) referente aos tubos de graus não identificados foram atribuídos aos volumes e valores totais dos graus 304 e 316 de cada categoria de cliente. A atribuição se deu por meio da aplicação de percentual, referente à participação do volume de cada um dos graus/categoria no volume de tubos cujo grau fora identificado no período em questão.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado no Brasil, em cada período de análise de dano, foram adicionados: (i) o valor unitário, em reais, do Imposto de Importação efetivamente pago, obtido também dos dados de importação da RFB; (ii) o valor unitário do AFRMM calculado aplicando-se o percentual de 25% sobre o valor do frete internacional referente a cada uma das operações de importação constantes dos dados da RFB, quando pertinente, (iii) os valores unitários das despesas de internação, obtidos a partir das repostas aos questionários dos importadores quando da investigação antidumping relativa às importações da Malásia, da Tailândia e do Vietnã, constou do Anexo da Resolução CAMEX nº 39, de 2018 conforme estimativa calculada pela petionária (2,2% do valor CIF); e (iv) o valor unitário, em reais, do direito antidumping recolhido durante cada período, obtido também dos dados de importação da RFB.

Cumprir registrar que foi levado em consideração que o AFRMM não incide sobre determinadas operações de importação, como, por exemplo, aquelas via transporte aéreo e aquelas realizadas ao amparo do regime especial de drawback.

Por fim, os preços internados do produto exportado pelas origens objeto do direito antidumping foram atualizados com base no IPA-OG, a fim de se obter os valores em reais atualizados e compará-los com os preços da indústria doméstica.

O preço de venda da indústria doméstica no mercado interno, por sua vez, foi obtido a partir dos dados das vendas líquidas reportadas na petição, calculados para os diferentes graus de aço (304 e 316) e categoria de cliente. Para efeitos de justa comparação com o preço do produto importado, o referido preço foi ponderado pelo volume importado das origens investigadas de cada grau do produto e categoria de cliente.

Deve-se ressaltar que não há disponível, no caso da Aperam, os valores e quantidades das devoluções segmentados por tipo de produto. Dessa forma, utilizou-se rateio para fins de atribuição do valor e da quantidade das devoluções aos tubos de graus 304 e 316. O critério utilizado baseou-se na participação da quantidade vendida de cada tipo de produto sobre a quantidade vendida total. Os percentuais auferidos foram aplicados ao valor e quantidade totais das devoluções de cada período, a fim de se obter o valor e a quantidade das devoluções de vendas por tipo de produto e, finalmente, à receita líquida de vendas e a quantidade líquida de tubos de graus 304 e 316.

A tabela seguinte demonstra os cálculos efetuados e os valores de subcotação obtidos para cada período de análise de continuação/retomado do dano à indústria doméstica.

### Preço Médio CIF Internado e Subcotação - China

[RESTRITO]  
Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	102,2	190,0	233,4	142,3
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	105,1	194,4	240,0	87,3
AFRMM (R\$/t)	100,0	73,9	148,9	572,9	133,7
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	102,2	190,0	233,4	142,3
Direito Antidumping (R\$/t)	100,0	243,8	361,8	207,1	196,6
CIF Internado (R\$/t)	100,0	119,1	210,6	233,9	143,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t) (A)	100,0	113,5	191,1	196,7	116,6
Preço da Indústria Doméstica (R\$ corrigidos/t)(B)	100,0	104,4	132,4	121,1	118,9
Subcotação (B-A)	-100,0	-291,8	-1.350,6	-1.687,8	-72,0

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil do produto sujeito ao direito antidumping, quando considerado o direito antidumping, manteve-se acima dos preços da indústria doméstica, não tendo sido observada subcotação ao longo do período de análise de continuação/retomada do dano.

A tabela a seguir demonstra o cálculo efetuado para a origem investigada para cada período de investigação de continuação/retomada do dano, caso não houvesse cobrança do direito antidumping.

Preço Médio CIF Internado (sem direito antidumping) e Subcotação - China

[RESTRITO]  
Em número-índice

	P1	P2	P3	P4	P5
CIF Internado (R\$/t)	100,0	102,2	190,1	237,5	135,8
CIF Internado (R\$ corrigidos/t) (A)	100,0	97,4	172,5	199,7	110,7
Preço da Indústria Doméstica (R\$ corrigidos/t)(B)	100,0	104,4	132,4	121,1	118,9
Subcotação (B-A)	100,0	191,8	-365,4	-853,4	220,2

Constata-se da análise da tabela anterior que não haveria subcotação em P3 e em P4, caso não houvesse cobrança de direito antidumping. No entanto, nos demais períodos, P1, P2 e P5, os tubos de aço inoxidável seriam internalizados no Brasil a preço inferior ao preço praticado pela indústria doméstica.

Considerando a redução dos preços da indústria doméstica, evidenciada no item 7.6.2, observou-se depressão de preços. Com efeito, de P1 para P5, o preço médio de venda no mercado interno apresentou redução de 2,8%.

Por fim, tendo em vista que a queda de preços de P1 a P5 (-2,8%) não foi acompanhada de queda proporcionalmente maior dos custos de produção (-1,4%), constatou-se a supressão dos preços da indústria doméstica, quando considerado o período completo de análise de continuação/retomada do dano.

8.4 Do impacto das importações a preços de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o inciso IV do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação acerca da probabilidade de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o impacto provável de tais importações sobre a indústria doméstica, avaliado com base em todos os fatores e índices econômicos pertinentes definidos no § 2º e no § 3º do art. 30.

Assim, buscou-se avaliar inicialmente o impacto das importações objeto do direito antidumping sobre a indústria doméstica durante o período de revisão.

Verificou-se que o volume das importações de tubos de aço inoxidável das origens investigadas diminuiu consistentemente ao longo do período investigado. Com efeito, após se desconsiderar as importações de tubos de aço inoxidável da Jiuli, o volume dessas importações diminuiu em 94% de P1 a P5, de modo que sua participação no mercado brasileiro saiu de [RESTRITO] % em P1 para [RESTRITO] % em P5.

Acerca dos resultados demonstrados pela indústria doméstica verificou-se, de P1 para P5, redução da quantidade vendida, da quantidade produzida e da receita líquida obtida com a venda do produto. Adicionalmente, a indústria doméstica apresentou piora em seus indicadores de rentabilidade, tendo operado com prejuízo operacional ao longo de todo o período.

A despeito da deterioração dos indicadores evidenciada ao longo do período de análise de continuação/retomada do dano, esta não pode ser atribuída às importações objeto da revisão, tendo em vista a redução das referidas importações seja em termos absolutos, seja em relação ao mercado brasileiro

Isso não obstante, cumpre ressaltar a existência de subcotação do preço das importações originárias da China e de Taipé Chinês, em três dos cinco períodos analisados, inclusive em P5, quando desconsiderada a cobrança do direito antidumping. Ademais, conforme já analisado no item 5.3 deste documento, as origens investigadas apresentam considerável potencial para aumento de suas vendas de tubos de aço inoxidável para o Brasil.

Assim, conclui-se que, embora o direito antidumping imposto tenha neutralizado o dano causado pelas importações sujeitas à medida, a sua não renovação levaria muito provavelmente à retomada do dano causado pelas importações com indícios de continuação de dumping.

#### 8.5 Das alterações nas condições de mercado

O art. 108 c/c o inciso V do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, devem ser examinadas alterações nas condições de mercado nos países exportadores, no Brasil ou em terceiros mercados, incluindo alterações na oferta e na demanda do produto similar, em razão, por exemplo, da imposição de medidas de defesa comercial por outros países.

No que diz respeito a alterações em terceiros mercados quanto à imposição de medidas de defesa comercial por outros países, consoante já exposto no item 5.5 deste Documento, recorde-se que há medidas antidumping aplicadas às exportações de tubos de aço inoxidável da China e de Taipé Chinês, pela Turquia, Tailândia e EUA. Ademais, segundo à OMC, o produto em questão originário da China está também sujeito à cobrança de medidas compensatórias aplicadas pelos EUA. Deve-se, no entanto, destacar que as medidas apontadas são anteriores ao início da presente revisão, de forma que não foi possível concluir pela possibilidade de redirecionamento dos produtos afetados por causa deste motivo.

Ademais, no que tange ao mercado brasileiro, cumpre mencionar a recente aplicação de direito antidumping definitivo sobre as importações de tubos de aço inoxidável originários da Malásia, Tailândia e do Vietnã, por meio da Resolução CAMEX nº 39, de 13 de junho de 2018. Considera-se que a aplicação da referida medida, se acompanhada pela não prorrogação do direito antidumping objeto desta revisão, levaria, muito provavelmente, a um aumento das importações pelo Brasil de tubos originários da China e de Taipé Chinês.

8.6 Do efeito provável de outros fatores que não as importações com indícios de dumping sobre a indústria doméstica

O art. 108 c/c o inciso VI do art. 104 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que, para fins de determinação de continuação ou retomada de dano à indústria doméstica decorrente de importações objeto do direito antidumping, deve ser examinado o efeito provável de outros fatores que não as importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica.

#### 8.6.1 Volume e preço de importação das demais origens

Inicialmente, cabe registrar que, diferentemente da análise apresentada por ocasião da divulgação da nota técnica de fatos essenciais, as importações originárias de Taipé Chinês foram consideradas neste tópico como importações de outras origens, pelas razões descritas no item 6.

Dessa forma, verificou-se, a partir da análise das importações brasileiras de tubos de aço inoxidável, que as importações oriundas das outras origens aumentaram ao longo do período investigado (23% de P1 a P5 e 51,2% de P4 para P5).

Ressalte-se, a esse respeito, o comportamento crescente das importações originárias da Malásia, Tailândia e do Vietnã. Conforme restou demonstrado no âmbito da investigação encerrada com aplicação de direito antidumping, por meio da Resolução CAMEX nº 39, de 13 de junho de 2018, as importações das referidas origens se deram a preços de dumping no período de outubro de 2015 a setembro de 2016, o que contribuiu significativamente para o dano evidenciado pela indústria doméstica naquele processo, que, por sua vez, encontra-se refletido na deterioração dos indicadores do presente processo.

Observou-se que as importações de outras origens ganharam participação no mercado brasileiro tanto de P4 para P5 ([RESTRITO] p.p.), quanto de P1 a P5 ([RESTRITO] p.p.).

Cabe recordar que as importações oriundas da empresa chinesa Jiuli foram desconsideradas para fins de análise de continuação/retomada do dano, uma vez que se constatou inexistência da prática de dumping por esta empresa. Ainda, essas importações não tiveram participação relevante no mercado brasileiro ao longo do período analisado, chegando a representar, no máximo, [RESTRITO] % deste mercado (em P1). Em P5, representaram apenas [RESTRITO] % do mercado brasileiro. Por essa razão, não se pode atribuir a elas a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

8.6.2 Impacto de eventuais processos de liberalização das importações sobre os preços domésticos

Não houve alteração das alíquotas do Imposto de Importação de 14% aplicadas às importações brasileiras sob os subítemos tarifários 7306.40.00 e 7306.90.20 no período de investigação de indícios de dano, de modo que não houve processo de liberalização dessas importações de P1 até P5.

#### 8.6.3 Contração na demanda ou mudanças nos padrões de consumo

O mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável oscilou durante o período investigado, tendo apresentado o seguinte comportamento: aumentou 4,7% de P1 para P2, diminuiu 25,5% de P2 para P3, diminuiu 17,5% de P3 para P4 e aumentou 25,5% de P4 para P5. Durante todo o período de investigação, de P1 a P5, o mercado brasileiro apresentou redução de 19,2%.

A redução do mercado brasileiro, observada de P1 para P5, foi acompanhada pela diminuição de 93,4% das importações originárias da China (exceto as oriundas da empresa chinesa Jiuli). Ademais, ressalte-se a saída do mercado da empresa Solução Usiminas, que encerrou suas vendas do produto similar em P2. Já a indústria doméstica apresentou queda de vendas de P1 para P5 (9,8%), tendo, no entanto, aumentado sua participação no mercado brasileiro (+5,1%).

Quando analisado o interregno de P4 para P5, observa-se um aumento do mercado brasileiro em 25,5%. Por outro lado, as vendas da indústria doméstica diminuíram 7,8% no mesmo período.

Quanto às condições de demanda do mercado brasileiro, não se pode deixar de mencionar o fato de que as importações das outras origens apresentaram aumento de 23% de P1 para P5, de modo que sua participação no mercado brasileiro passou de [RESTRITO] % para [RESTRITO] %. Já de P4 para P5, as referidas importações aumentaram 51,2%.

Diante do exposto, mesmo que a redução do mercado verificada de P1 para P5 possa ter impactado os indicadores da indústria doméstica, concluiu-se não ser a contração da demanda o principal fator causador da referida deterioração. Com efeito, de P4 para P5, constatou-se aumento de 25,5% do mercado brasileiro, porém este parece ter sido totalmente absorvido pelas importações das demais origens, tendo a indústria doméstica reduzido suas vendas em 7,8% e sua participação no mercado em [RESTRITO] p.p. no mesmo período.

Além disso, durante o período analisado não foram constatadas mudanças no padrão de consumo do mercado brasileiro.

8.6.4 Práticas restritivas ao comércio de produtores domésticos e estrangeiros e a concorrência entre eles

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio dos tubos de aço inoxidável, pelos produtores domésticos ou pelos produtores estrangeiros, tampouco fatores que afetassem a concorrência entre eles.

#### 8.6.5 Progresso tecnológico

Tampouco foi identificada a adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do produto importado ao nacional. Os tubos de aço inoxidável objeto da investigação e os fabricados no Brasil são concorrentes entre si.

#### 8.6.6 Desempenho exportador

Como apresentado neste Documento, o volume de vendas de tubos de aço inoxidável ao mercado externo pela indústria doméstica aumentou 554,7% de P1 para P5. Ressalte-se que, ao longo do período de análise de probabilidade de continuação ou retomada do dano, embora possam ter contribuído para o desempenho dos custos da indústria doméstica, as exportações sempre representaram percentual pequeno em relação às vendas no mercado interno. Apenas em P4, essas exportações representaram [RESTRITO] % das vendas totais, não ultrapassando [RESTRITO] % nos demais períodos. Ademais, as exportações da indústria doméstica diminuíram 54,6% de P4 para P5.

Portanto, a deterioração dos indicadores da indústria doméstica não pode ser atribuída ao seu desempenho exportador.

#### 8.6.7 Produtividade da indústria doméstica

A produtividade da indústria doméstica, calculada como o quociente entre a quantidade produzida e o número de empregados envolvidos na produção no período, aumentou 1,9% e 33,8% em P5 em relação a P1 e P4, respectivamente. Não se pode, portanto, atribuir a deterioração dos indicadores da indústria doméstica à sua produtividade.

#### 8.6.8 Consumo cativo

Não houve consumo cativo pela indústria doméstica ao longo do período de análise de continuação/retomada do dano.

8.6.9 Importações ou a revenda do produto importado pela indústria doméstica

De início, cumpre notar que, das empresas que compõem a indústria doméstica, apenas a Aperam importou e revendeu, no mercado interno apenas, tubos de aço inoxidável.

Constatou-se que o produto revendido foi adquirido basicamente no mercado interno, embora tenha havido também aquisição de produto no mercado externo. Essas compras teriam ocorrido exclusivamente para fins de composição de faturamento, quando a empresa, ao adquirir outros tipos de produto, principalmente ferríticos, por vezes, adquire, também, o produto similar, em pequenos volumes. Ademais, conforme informações prestadas na petição e confirmadas por ocasião das verificações in loco, não houve importações das origens sujeitas à medida antidumping.

Informou-se que o produto importado foi revendido na forma em que é importado, podendo, ocasionalmente, haver apenas corte dos tubos em comprimentos menores.

Segundo a Aperam, a revenda do produto similar importado foi realizada, basicamente, para consumidores finais do segmento automotivo, podendo, esporadicamente, haver vendas a distribuidores de produtos siderúrgicos.

Destaque-se que a proporção das importações de tubos de aço inoxidável efetuadas pela indústria doméstica, em relação ao volume total importado do produto, considerando todas as origens, alcançou [RESTRITO] % em P1, [RESTRITO] % em P2 e [RESTRITO] % em P3. Em P4 e em P5 a indústria doméstica não realizou importações.

Dessa forma, considerando a baixa representatividade de importações e revendas da indústria doméstica, bem como o fato de que não se importou em P4 e P5, não se pode atribuir a esses volumes a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

#### 8.6.10 Importações de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês

Identificou-se como fator relevante para a análise de continuação/retomada do dano, as importações de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês.

Observou-se que essas importações não foram realizadas a preços de dumping ao longo do período de revisão, assim como demonstrado no item 5.2.2 deste documento. Ainda assim, cabe analisar se as importações oriundas desse país contribuíram para o dano experimentado pela indústria doméstica.

Nesse sentido, cabe avaliar se as importações originárias de Taipé Chinês ingressaram no mercado brasileiro a preços inferiores àqueles praticados pela indústria doméstica. Para tanto, utilizou-se a mesma metodologia descrita no item 8.3 deste documento.

A tabela a seguir demonstra a comparação realizada entre os preços CIF internados ponderados de Taipé Chinês e o preço da indústria doméstica, ponderado pela quantidade exportada.

Preço Médio CIF Internado e Subcotação - Taipé Chinês  
[RESTRITO]

	P1	P2	P3	P4	P5
Preço CIF (R\$/t)	100,0	106,4	141,0	123,0	128,5
Imposto de Importação (R\$/t)	100,0	108,6	143,9	125,5	131,1
AFRMM (R\$/t)	100,0	103,9	86,1	99,4	99,0
Despesas de internação (R\$/t)	100,0	106,4	141,0	123,0	128,5
Direito Antidumping (R\$/t)	100,0	250,0	323,6	190,3	303,7
CIF Internado (R\$/t)	100,0	139,0	182,0	138,2	168,0
CIF Internado (R\$ corrigidos/t) (A)	100,0	132,4	165,2	116,2	136,9
Preço da Indústria Doméstica (R\$ corrigidos/t) (B)	100,0	104,1	111,9	99,2	108,6
Subcotação (B-A)	-100,0	-455,2	-775,2	-311,1	-460,8

Da análise da tabela anterior, constatou-se que o preço médio CIF internado no Brasil dos tubos de aço inoxidável originários de Taipé Chinês, quando considerado o direito antidumping, manteve-se acima dos preços da indústria doméstica, não tendo sido observada subcotação ao longo do período de análise de continuação/retomada do dano.

Dessa forma, não se pode atribuir a essas importações de Taipé Chinês a deterioração dos indicadores da indústria doméstica.

#### 8.7 Da conclusão sobre a continuação/retomada do dano

Ante o exposto, verificou-se que, ainda que tenha se identificado dano à indústria doméstica, o direito antidumping imposto foi suficiente para neutralizar o dano causado pelas importações objeto do direito antidumping (China e Taipé Chinês).

Isso porque se observou que as importações de tubos de aço inoxidável originárias da China apresentaram redução significativa ao longo do período de análise de continuação do dano (93% de P1 a P5) não sendo possível atribuir o dano experimentado pela indústria doméstica a essas importações, ainda que se tenha verificado a continuação da prática de dumping pela origem chinesa.

Ademais, as importações de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês, além de não terem sido realizadas a preços de dumping durante o período de análise de continuação de dumping, ingressaram no mercado brasileiro, quando

considerado o direito antidumping, a preços superiores àqueles praticados pela indústria doméstica ao longo do período de análise de continuação de dano. Dessa forma, também não se pode atribuir a essas importações o dano à indústria doméstica.

Por outro lado, as importações de outras origens apresentaram comportamento crescente ao longo do período, em especial aquelas importações originárias da Malásia, da Tailândia e do Vietnã. Recorde-se que, conforme restou demonstrado no âmbito da investigação encerrada com aplicação de direito antidumping, por meio da Resolução CAMEX nº 39, de 13 de junho de 2018, as importações das referidas origens se deram a preços de dumping no período de outubro de 2015 a setembro de 2016, o que contribuiu significativamente para o dano evidenciado pela indústria doméstica naquele processo, que, por sua vez, encontra-se refletido na deterioração dos indicadores do presente processo. Deve-se considerar, nesse esteio, que a redução apresentada pelo mercado brasileiro de P1 a P5 (19,2%) ocorreu ao mesmo tempo em que o volume das importações originárias da China (exceto as oriundas da empresa chinesa Jiuli) diminuiu (93,4%) e o volume das importações de outras origens aumentou (23%).

Nesse contexto, há que se considerar, ainda, os prováveis impactos de eventual não prorrogação do direito antidumping aplicado às importações originárias da China, uma vez que se verificou continuação da prática de dumping nas exportações desta origem.

Os dados e análises apresentados nos tópicos anteriores evidenciam que a China possui capacidade de produção e potencial exportador marcadamente elevados quando comparados ao tamanho do mercado brasileiro de tubos de aço inoxidável. Ademais, eventual direcionamento ao Brasil de seus volumes de exportação, na inexistência do direito antidumping, provavelmente ocorreria a preços significativamente subcotados em relação ao da indústria doméstica.

Nesse sentido, conclui-se que a não prorrogação do direito aplicado às importações originárias da China muito provavelmente levaria à retomada do dano aos indicadores da indústria doméstica, decorrente de exportações a preços de dumping e subcotadas.

#### 9. DO CÁLCULO DO DIREITO ANTIDUMPING DEFINITIVO

Conforme dispõe o art. 106 do Decreto nº 8.058, de 2013, o prazo de aplicação de um direito antidumping poderá ser prorrogado, desde que demonstrado que a extinção desse direito levaria, muito provavelmente, à continuação ou retomada do dumping e do dano decorrente de tal prática.

No presente caso, ficou caracterizada a continuação de dumping nas exportações de tubo de aço inoxidável da China para o Brasil e a probabilidade de retomada do dano à indústria doméstica no caso de eliminação do direito em vigor.

Dessa forma, buscou-se apurar o direito antidumping aplicável às importações originárias da China.

Com relação às empresas chinesas selecionadas que não responderam ao questionário do produtor/exportador, adotou-se como metodologia de cálculo do direito antidumping a mesma indicada no item 5.2.1.2 deste documento. Assim, o direito proposto foi calculado a partir da comparação entre o valor normal construído em Taipé Chinês apurado para fins de início da revisão e o preço médio FOB praticado por essas empresas em conjunto, calculado a partir dos dados oficiais de importações da RFB, em P5. Ressalte-se que foi levada em consideração a característica do produto relativa ao grau do aço para fins de comparação e apuração da margem de dumping.

O cálculo do direito antidumping proposto para as empresas chinesas selecionadas está disposto na tabela a seguir.

Direito antidumping - Empresas selecionadas (US\$/t)

Valor Normal	Preço de exportação	Direito antidumping proposto
3.286,27	2.880,81	405,46

Já para as empresas chinesas identificadas e não selecionadas para responderem ao questionário do produtor/exportador, buscou-se apurar direito antidumping de acordo com o disposto no art. 80 do Decreto nº 8.058, de 2013. Ressalte-se que o § 3º do referido artigo veda a utilização das margens de dumping zero ou de minimis para fins de apuração do direito antidumping a ser aplicado às importações das empresas não selecionadas. No entanto, no presente caso, houve apuração de margem negativa, no caso da Jiuli, e apuração com base na melhor informação disponível, para as empresas selecionadas que não responderam ao questionário do produtor/exportador.

Assim, adotou-se metodologia alternativa baseada na comparação entre o valor normal construído em Taipé Chinês apurado para fins de início da revisão, ponderado pelas quantidades importadas, e o preço médio FOB das importações chinesas investigadas, ou seja, excluídas aquelas oriundas da empresa Jiuli, em P5, calculado a partir dos dados oficiais de importações da RFB. Foi levada em consideração a característica do produto relativa ao grau do aço.

O cálculo do direito antidumping proposto para as demais empresas chinesas está disposto na tabela a seguir.

Direito antidumping - Empresas não selecionadas (US\$/t)

Valor Normal	Preço de exportação	Direito antidumping proposto
3.295,79	2.951,18	344,61

#### 10. DA RECOMENDAÇÃO

Consoante análise precedente, ficou demonstrada a continuação da prática de dumping nas exportações de tubos de aço inoxidável da China para o Brasil e a probabilidade de retomada do dano à indústria doméstica no caso de eliminação do direito em vigor.

Dessa forma, nos termos do §4º do art. 107 do Regulamento Brasileiro, recomenda-se a prorrogação do direito antidumping aplicado às importações brasileiras de tubos de aço inoxidável originárias desse país, por um período de até cinco anos, na forma de alíquota específica, em montante inferior ao atualmente em vigor, conforme especificado a seguir.

Direito antidumping Definitivo

Em US\$/t

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Definitivo em (US\$/t)
China	Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co. Ltd.	0,00
	Huzhou Dingshang Stainless Steel Co. Ltd.	405,46
	Jiangsu Jaway Stainless Steel Products Co. Ltd.	405,46
	Yong Metal Co. Limited	405,46
	Binic Magnet Co., Ltd.	344,61
	Froch Enterprise	344,61
	Maysky Trading Co., Limited	344,61
	Ningbo A.M.C.C Metal Products Co., Ltd.	344,61
	Shanghai Binic Industrial Co., Ltd	344,61
	Tianjin Ruijie Steel Pipe Co., Ltd	344,61
	Weihai First Steel Co., Ltd	344,61
	Yc Inox Co, Ltd	344,61
	Demais	405,46

Concluiu-se, ainda, que não houve continuação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de tubos de aço inoxidável originárias de Taipé Chinês. Assim, recomenda-se o encerramento da presente revisão sem prorrogação do direito antidumping aplicado às importações de Taipé Chinês.

#### 1 INTRODUÇÃO

Trata-se de Nota Técnica que apresenta a conclusão deste Departamento de Defesa Comercial e Interesse Público (DECOM) sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto desta revisão de final de período, processo SECEX nº 52272.001672/2018-73.

Não é objeto da presente Nota Técnica um entendimento amplo a respeito do status da China como uma economia predominantemente de mercado ou não, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto nº 8.058, de 2013. Esta Nota Técnica embasa, portanto, a tomada de decisão sobre eventual utilização de metodologia de apuração da margem de dumping que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, estritamente no âmbito desta revisão, objeto do processo SECEX nº 52272.001672/2018-73.

Para tanto, foram considerados os argumentos e elementos de prova juntados aos autos pela peticionária e pelas partes interessadas e protocolados no Sistema DECOM Digital (SDD). Deste modo, reitera-se que a presente Nota Técnica não deve ser interpretada de forma ampla, mas tão somente no escopo desta revisão, pois é embasada no conjunto probatório presente nestes autos, ainda sujeito a contraditório e ampla defesa.

Para tanto, inicialmente será apresentado breve histórico do Protocolo de Acesso da China à Organização Mundial do Comércio (OMC) e das suas repercussões procedimentais nas investigações de defesa comercial no Brasil (Seção 2). Em seguida, serão expostos os elementos específicos constantes nos autos deste processo a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo em questão (Seção 3). Por fim, será apresentada a análise do DECOM a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo em questão, tão somente no escopo desta revisão, objeto do processo SECEX nº 52272.001672/2018-73 (Seção 4).

#### 2 DO PROTOCOLO DE ACESSÃO DA CHINA À OMC E DAS SUAS REPERCUSSÕES PROCEDIMENTAIS NAS INVESTIGAÇÕES DE DEFESA COMERCIAL NO BRASIL

Nos termos do Artigo XII do Acordo de Marraqueche, os termos da acessão de um Estado (ou território aduaneiro separado com autonomia sobre suas relações comerciais externas) aos Acordos da organização devem ser acordados entre este e a OMC por meio de processo negociador que envolve a totalidade dos Membros. A negociação é realizada no âmbito de um grupo de trabalho e os termos de acessão devem ser aprovados pela Conferência Ministerial com base em maioria de dois terços dos Membros da OMC. Desde a fundação da OMC, 36 países completaram o processo de acessão, e a China foi o 15º país a finalizá-lo, efetivando-se como o 143º Membro. ([https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_chine\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm); [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_chine\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_chine_e.htm)).

O processo de acessão da República Popular da China, doravante China ou RPC durou mais de 15 anos e se iniciou em outubro de 1986, quando o país protocolou seu application ainda junto ao Secretariado do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). O Grupo de Trabalho de Acessão da China ao GATT foi instituído em março de 1987, e posteriormente transformado, em 1995, em Grupo de Trabalho de Acessão à OMC. Como resultado desse processo negociador, vários compromissos e obrigações a serem cumpridos pela China em diversas áreas foram aprovadas pelos 142 Membros da OMC. Assim, a China, finalizou seu processo de acessão à OMC em 11 de dezembro de 2001, resultando no texto do Protocolo de Acessão da China à OMC, doravante Protocolo de Acessão ou Protocolo.

O Brasil participou das negociações relativas ao processo de acessão da China, de modo que o texto do Protocolo de Acessão foi incorporado à normativa brasileira na sua integralidade, com efeitos jurídicos concretos desde a entrada em vigor do Decreto nº 5.544, de 22 de setembro de 2005. Os artigos 1º e 2º desse decreto estabeleceram, in verbis:

Art. 1º O Protocolo de Acessão da República Popular da China à Organização Mundial de Comércio, apenso por cópia ao presente Decreto, será executado e cumprido tão inteiramente como nele se contém.

Art. 2º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação. (grifo nosso)  
Especificamente para fins de análise da presente Nota Técnica, que apresenta a conclusão deste Departamento de Defesa Comercial e Interesse Público (DECOM) sobre a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo de aço chinês, especificamente no âmbito desta revisão, objeto do processo nº 52272.001672/2018-73, que resulta na tomada de decisão específica sobre a apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping, cumpre analisar as disposições do Artigo 15 do referido Protocolo de Acessão.

Referido Artigo 15 do Protocolo de Acessão da China consiste na base normativa para a determinação do valor normal em investigações de dumping sobre importações originárias da China, cujo texto integral será reproduzido a seguir:

#### 15. Comparabilidade de preços para a determinação de subsídios e dumping

Nos procedimentos relacionados a importações de origem chinesa por um Membro da OMC, aplicar-se-ão o artigo VI do GATT 1994, o Acordo relativo à Aplicação do Artigo VI do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio de 1994 ("Acordo Antidumping") e o Acordo SMC, em conformidade com o seguinte:

a) Na determinação da comparabilidade de preços, sob o artigo VI do GATT 1994 e o Acordo Antidumping, o Membro importador da OMC utilizará, seja os preços e os custos chineses correspondentes ao segmento produtivo objeto da investigação, ou uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses, com base nas seguintes normas:

i) se os produtores investigados puderem demonstrar claramente que, no segmento produtivo que produz o produto similar, prevalecem condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, produção e à venda de tal produto, o Membro da OMC utilizará os preços ou custos prevalecentes na China do segmento produtivo objeto da investigação, para determinar a comparabilidade dos preços;

ii) o Membro da OMC importador poderá utilizar uma metodologia que não se baseie em uma comparação estrita com os preços internos ou custos prevalecentes na China se os produtores investigados não puderem demonstrar claramente que prevalecem no segmento produtivo que produz o produto similar condições de economia de mercado no que diz respeito à manufatura, a produção e à venda de tal produto.

b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalecentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro da OMC importador deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalecentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalecentes fora da China.

c) O Membro importador da OMC notificará as metodologias utilizadas em conformidade com o item a) ao Comitê de Práticas Antidumping e as utilizadas em conformidade com o item b) ao Comitê de Subsídios e Medidas Compensatórias.

d) Uma vez tendo a China estabelecido, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que é uma economia de mercado, ficarão sem efeito as disposições do item a), desde que a legislação nacional do Membro importador preveja critérios para aferir a condição de economia de mercado, na data de acessão. Em quaisquer casos, as disposições do item a) ii) expirarão após transcorridos 15 anos da data de acessão. Ademais, nos casos em que a China estabelecer, em conformidade com a legislação nacional do Membro importador da OMC, que em um segmento produtivo particular ou indústria prevalecem condições de economia de mercado, deixar-se-ão de aplicar a esse segmento produtivo particular ou indústria as disposições do item a) referentes às economias que não são economias de mercado. (grifo nosso)

A acessão da China à OMC, portanto, foi condicionada a cláusulas específicas que poderiam ser aplicadas pelo país importador para fins de determinar a comparabilidade de preços em investigações de dumping e de subsídios. Dessa forma, em investigações de dumping contra exportações originárias da China, nos termos do Artigo

15(a), competiria a cada Membro importador da OMC a decisão de utilizar uma das duas seguintes metodologias disponíveis:

c) ou os preços e os custos chineses daquele segmento produtivo objeto da investigação (vide Artigo 15(a)(i))

d) ou uma metodologia alternativa que não se baseasse em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses (vide Artigo 15(a)(ii)).

Nota-se que os Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii) do Protocolo contêm duas regras diferentes aplicáveis à questão da comparabilidade de preços. Essas regras estão relacionadas aos efeitos do sucesso ou da falha de os produtores investigados demonstrarem claramente que condições de economia de mercado prevalecem no segmento produtivo investigado. Por um lado, o item 15(a)(i) estabelece a obrigação de a autoridade investigadora utilizar preços e custos chineses para comparação de preços caso os produtores chineses sejam capazes de demonstrar que condições de economia de mercado prevalecem naquele segmento produtivo. Por outro lado, o item 15(a)(ii) regulava a situação em que os produtores investigados não fossem capazes de demonstrar claramente que condições de economia de mercado prevaleciam no segmento produtivo investigado. Nessa situação, a autoridade investigadora podia utilizar uma metodologia alternativa não baseada em uma comparação estrita com os preços e os custos domésticos chineses.

Essa possibilidade de utilizar uma das duas metodologias dos Artigos 15(a)(i) e 15(a)(ii), por sua vez, foi condicionada pelo Artigo 15(d). A primeira condição do Artigo 15(d) era de que, caso o Membro importador reconhecesse, em conformidade com sua legislação, que a China era uma economia de mercado, ficariam sem efeito as disposições do Artigo 15(a) como um todo, desde que o Membro importador tenha estabelecido critérios para aferir a condição de economia de mercado quando da data de acesso da China. A segunda condição do Artigo 15(d) corresponde à derrogação do inciso 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016. A terceira condição do Artigo 15(d) versa sobre a derrogação das disposições do Artigo 15(a) especificamente para um segmento produtivo particular ou indústria, quando ficar demonstrado que, em um segmento produtivo particular ou indústria, prevalecem condições de economia de mercado, nos termos da legislação nacional aplicável.

Nesse contexto, cumpre mencionar que a segunda condição do Artigo 15(d) correspondente à derrogação do inciso 15(a)(ii), está sujeita a controvérsia jurídica no Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC (DS516: European Union - Measures Related to Price Comparison Methodologies). Isso porque a China entende que a determinação de valor normal de "economia não de mercado" em casos de dumping seria inconsistente com os Artigos 2.1 e 2.2 do Acordo Antidumping da OMC e com os Artigos I:1 e VI:1 do GATT/1994. O painel foi composto em 10 de julho de 2017. Em 28 de novembro de 2018, o Chair do painel informou ao OSC que, dada a complexidade das questões legais envolvidas na disputa, o relatório final para as partes estaria previsto para o segundo trimestre de 2019. A China também solicitou consultas aos Estados Unidos da América (DS515: United States - Measures Related to Price Comparison Methodologies), para tratar basicamente do mesmo assunto do DS516. Entretanto, o DS515 até o momento não avançou para a fase de painel. ([https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds516\\_e.htm#](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds516_e.htm#)).

Diante da expiração do Artigo 15(a)(ii) após transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, a prática relacionada a investigações de dumping no Brasil foi alterada.

Anteriormente, nas investigações de dumping sobre produtos originários da China cujo período de investigação se encerrava até dezembro de 2016, os atos de início das investigações apresentavam a menção expressa ao fato de que a China não era considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Por exemplo, no Parecer DECOM nº 33, de 19 de julho de 2016, o parágrafo 78 informou:

78. Considerando que a China, para fins de investigação de defesa comercial, não é considerada país de economia de mercado, aplica-se, no presente caso, a regra disposta no caput do art. 15 do Regulamento Brasileiro. Isto é, em caso de país que não seja considerado economia de mercado, o valor normal será determinado a partir de dados de um produto similar em um país substituto. O país substituto é definido com base em um terceiro país de economia de mercado considerado apropriado. Ainda, segundo o artigo 15, §2º, do Decreto nº 8.058/2013, sempre que adequado, o país substituto deverá estar sujeito à mesma investigação.

Assim, até dezembro de 2016 havia presunção juris tantum de que os produtores/exportadores chineses não operavam em condições de economia de mercado. Essa presunção era respaldada pelo Artigo 15(a)(ii) do Protocolo, pois se os produtores chineses investigados não pudessem demonstrar claramente que prevaleciam condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto da investigação, o importador Membro da OMC poderia utilizar metodologia alternativa para apurar o valor normal.

No âmbito do Regulamento Antidumping Brasileiro vigente - Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013 -, os produtores/exportadores chineses tinham a possibilidade de comprovar que operavam em condições de economia de mercado se atendessem ao disposto nos artigos 16 e 17. Segundo seus termos, os produtores/exportadores de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil podem apresentar elementos de prova com o intuito permitir que o valor normal seja apurado com base na metodologia considerada padrão:

Art. 16. No prazo previsto no § 3º do art. 15, o produtor ou exportador de um país não considerado economia de mercado pelo Brasil poderá apresentar elementos de prova com o intuito de permitir que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14.

Art. 17. Os elementos de prova a que faz referência o art. 16 incluem informações relativas ao produtor ou exportador e ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte.

§ 1º As informações relativas ao produtor ou exportador devem permitir a comprovação de que:

I - as decisões do produtor ou exportador relativas a preços, custos e insumos, incluindo matérias-primas, tecnologia, mão de obra, produção, vendas e investimentos, se baseiam nas condições de oferta e de demanda, sem que haja interferência governamental significativa a esse respeito, e os custos dos principais insumos refletem substancialmente valores de mercado;

II - o produtor ou exportador possui um único sistema contábil interno, transparente e auditado de forma independente, com base em princípios internacionais de contabilidade;

III - os custos de produção e a situação financeira do produtor ou exportador não estão sujeitos a distorções significativas oriundas de vínculos, atuais ou passados, estabelecidos com o governo fora de condições de mercado; e

IV - o produtor ou exportador está sujeito a leis de falência e de propriedade, assegurando segurança jurídica e estabilidade para a sua operação.

§ 2º As informações relativas ao setor econômico do qual o produtor ou exportador faz parte devem permitir a comprovação de que:

I - o envolvimento do governo na determinação das condições de produção ou na formação de preços, inclusive no que se refere à taxa de câmbio e às operações cambiais, é inexistente ou muito limitado;

II - o setor opera de maneira primordialmente baseada em condições de mercado, inclusive no que diz respeito à livre determinação dos salários entre empregadores e empregados; e

III - os preços que os produtores ou exportadores pagam pelos insumos principais e por boa parte dos insumos secundários utilizados na produção são determinados pela interação entre oferta e demanda.

§ 3º Constitui condição para que o valor normal seja apurado com base no disposto nos arts. 8º a 14 a determinação positiva relativa às condições estabelecidas neste artigo.

§ 4º Determinações positivas relacionadas ao § 2º poderão ser válidas para futuras investigações sobre o mesmo produto.

§ 5º As informações elencadas nos § 1º e § 2º não constituem lista exaustiva e nenhuma delas, isoladamente ou em conjunto, será necessariamente capaz de fornecer indicação decisiva.

Posteriormente, porém, transcorridos 15 anos da data de acesso, ou seja, a partir do dia 12 de dezembro de 2016, nas investigações de dumping contra a China cujo período de investigação era posterior a dezembro de 2016, não foram feitas mais menções expressas no ato de início das investigações sobre tal condição de a China ser ou não considerada país de economia de mercado para fins de defesa comercial. Deste modo, a utilização de metodologia alternativa para apuração do valor normal da China não era mais "automática".

Nesse sentido, considerando que apenas o item 15(a)(ii) do Protocolo de Acesso expirou, e que o restante do Artigo 15, em especial as disposições do 15(a) e do 15(a)(i), permanecem em vigor, procedeu-se a uma "alteração do ônus da prova" sobre a prevalência de condições de economia de mercado em determinado segmento produtivo objeto de investigação. Expira a presunção juris tantum de que os produtores exportadores/chineses operam em condições que não são de economia de mercado no seguimento produtivo investigado, de modo que a determinação do método de apuração do valor normal em cada caso dependerá dos elementos de prova apresentados nos autos do processo pelas partes interessadas, acerca da prevalência ou não de condições de economia de mercado no segmento produtivo específico do produto similar.

Esse posicionamento decorre das regras de interpretação da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados - a qual, em seu Artigo 31, estabelece que "1. Um tratado deve ser interpretado de boa-fé segundo o sentido comum atribuível aos termos do tratado em seu contexto e à luz de seu objetivo e finalidade". Ademais, com base no princípio interpretativo da eficácia (effet utile ou efeito útil), as disposições constantes de um acordo devem ter um significado. Tanto é assim que, segundo o Órgão de Apelação da OMC (DS126: Australia - Subsidies Provided to Producers and Exporters of Automotive Leather, Recourse to Article 21.5 of the DSU by the United States - WTO Doc. WT/DS 126/RW):

6.25 The Appellate Body has repeatedly observed that, in interpreting the provisions of the WTO Agreement, including the SCM Agreement, panels are to apply the general rules of treaty interpretation set out in the Vienna Convention on the Law of Treaties. These rules call, in the first place, for the treaty interpreter to attempt to ascertain the ordinary meaning of the terms of the treaty in their context and in the light of the object and purpose of the treaty, in accordance with Article 31(1) of the Vienna Convention. The Appellate Body has also recalled that the task of the treaty interpreter is to ascertain and give effect to a legally operative meaning for the terms of the treaty. The applicable fundamental principle of effet utile is that a treaty interpreter is not free to adopt a meaning that would reduce parts of a treaty to redundancy or inutility. (grifo nosso)

Dessa forma, a expiração específica do Artigo 15(a)(ii), com a manutenção em vigor do restante do Artigo 15(a), deve ter um significado jurídico, produzindo efeitos operacionais concretos. A utilização da metodologia alternativa deixa de ser, portanto, "automática" para se analisar, no caso concreto, se prevalecem ou não condições de economia de mercado no segmento produtivo investigado. Assim, a decisão acerca da utilização ou não dos preços e custos chineses em decorrência da análise realizada possui efeitos que se restringem a cada processo específico, e não implica de nenhuma forma declaração acerca do status de economia de mercado do Membro. Por um lado, caso tais provas não tenham sido apresentadas pelas partes interessadas, ou tenham sido consideradas insuficientes, poderão ser utilizados os preços e custos chineses para a apuração do valor normal no país, desde que atendidas as demais condições previstas no Acordo Antidumping. Por outro lado, caso tenham sido apresentadas provas suficientes de que não prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo, a metodologia de apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping poderá não se basear nesses preços e custos do segmento produtivo chinês.

Diante do exposto, passa-se a analisar, nos termos do Artigo 15(a)(i) do Protocolo de Acesso da China, se existem elementos probatórios nos autos que refutem a prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo chinês em questão, especificamente no âmbito desta revisão. É o que se passa a analisar na Seção 3.

### 3DOS ELEMENTOS CONSTANTES DOS AUTOS DO PROCESSO A RESPEITO DA PREVALÊNCIA DE CONDIÇÕES DE ECONOMIA DE MERCADO NO SEGMENTO PRODUTIVO EM QUESTÃO

Em 31 de janeiro de 2018, as empresas Aperam Inox América do Sul S.A. e Marcegaglia Do Brasil Ltda., doravante denominadas, em conjunto, peticionárias, protocolaram petição para início de revisão de final de período com o fim de prorrogar o direito antidumping aplicado às importações brasileiras de tubos de aço inoxidável, originárias da China e de Taipé Chinês. Na ocasião, a peticionária apresentou, para fins de determinação de dumping da China para efeito de início da revisão, sugestão de valor normal construído nesse país.

Cumpre relembrar que, nos termos do item "iii" do Art. 5.2 do Acordo Antidumping, incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, a petição deverá conter informação sobre os preços pelos quais o produto em questão é vendido quando destinado ao consumo no mercado doméstico do país de origem ou de exportação ou, quando for o caso, informação sobre os preços pelos quais o produto é vendido pelo país de origem ou de exportação a um terceiro país ou sobre o preço construído do produto.

Dessa forma, conforme consta do Parecer nº 17, de 20 de julho de 2018, para fins de início da revisão, optou-se pela construção do valor normal da China, com base na metodologia proposta pela peticionária, acompanhada de documentos e dados fornecidos na petição. Dado que não houve posicionamento acerca de aspectos de economia de mercado na China na ocasião do início da revisão, não se fez necessário selecionar terceiro país substituto e, consequentemente, notificar as partes interessadas para que se manifestassem quanto à eventual escolha ou que sugerissem país alternativo, nos termos do art. 15 do Decreto 8.058, de 2013.

Em 3 de agosto de 2018, a empresa Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co., Ltd, doravante denominada Jiuli, foi notificada a respeito do início da revisão, realizada por intermédio da Circular SECEX nº 30, de 26 de julho de 2018, publicada no Diário Oficial da União de 27 de julho de 2018. Nessa oportunidade, informou-se que, em cumprimento ao art. 50 do Decreto nº 8.058, de 2013, o questionário do exportador a ser preenchido por essa empresa estava disponível no endereço eletrônico informado no documento e que a sua resposta deveria ser protocolada em até 30 dias, contados da data da ciência, ou seja, até o dia 12 de setembro de 2018.

A empresa Jiuli solicitou prorrogação do prazo para restituição do questionário do exportador tempestivamente e apresentou sua resposta no último dia do prazo estendido concedido, qual seja, em 15 de outubro de 2018. Em sua resposta ao questionário, além de outras informações, a Jiuli apresentou os dados de venda no mercado interno, bem como os custos de produção relativos aos tubos de aço inoxidável, a fim de que pudesse ser obtido o valor normal com base em suas vendas. Essas informações foram objeto de verificação in loco, ocorrida no período de 7 a 11 de janeiro de 2019, em Huzhou, China.

No tocante às informações de venda da Jiuli, a Aperam e a Marcegaglia apresentaram, em 18 de dezembro de 2018, pedido para que os dados fornecidos por essa empresa não fossem utilizados com vistas à apuração do valor normal. Nessa oportunidade, a peticionária protocolou informações e documentos com vistas a comprovar que os preços e os custos de produção no setor siderúrgico chinês não seriam formados em condições de economia de mercado. A peticionária reiterou que, não obstante tenha implementado diversas reformas, o governo da China continua a interferir em aspectos macro e microeconômicos, especialmente nesse setor.

Tendo em vista a relevância do tema para o desfecho do processo, o DECOM, evidenciando seu cuidado e diligência, antes de realizar qualquer análise sobre a prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês, enviou, em 3 de janeiro de 2019, o ofício nº 006/2019/CGSC/DECOM/SECEX. Nesse documento, o DECOM informou que, caso julgasse necessário, a Jiuli poderia se manifestar até o dia 24 de janeiro de 2019.

Em 15 de janeiro de 2019, a Jiuli solicitou extensão desse prazo para que pudesse se pronunciar até o final da fase probatória. A empresa alegou que a determinação de um prazo para manifestação a respeito de documentos que constam

nos autos do processo implicaria limitação do seu direito constitucional ao contraditório e à ampla defesa. Nesse sentido, ressaltou constar do Decreto nº 8.058, de 2013, delimitação das diversas fases do processo, bem como prazos específicos referentes ao fim da fase probatória, ao fim da fase de manifestações, à divulgação da nota técnica de fatos essenciais e à submissão das manifestações finais. Segundo a Jiuli, o legislador teria, portanto, estabelecido as oportunidades para que a autoridade investigadora formasse seu convencimento acerca das informações prestadas pelas partes interessadas. Ademais, a empresa Jiuli solicitou que fosse considerado o feriado nacional do Ano Novo Chinês, que ocorreu no período de 5 a 11 de fevereiro de 2019.

Por meio do Ofício nº 319/2019/CGSC/DECOM/SECEX, enviado em 24 de janeiro de 2019, o DECOM comunicou que o prazo para manifestação foi prorrogado até o dia 7 de março de 2019. No último dia do prazo estendido, a Jiuli submeteu seus comentários acerca do conteúdo das manifestações protocoladas nos autos do processo pela petição nº 1. Nessa ocasião a empresa reiterou o pedido para que pudesse se manifestar sobre esse tema até o final da fase probatória.

No tocante à manifestação da Jiuli sobre as alegadas violações ao direito ao contraditório e à ampla defesa, em razão do indeferimento do pedido de extensão de prazo para manifestação até o final da fase probatória, cumpre ressaltar que foi concedido amplo prazo para que a parte interessada se manifestasse acerca das informações e dos documentos protocolados pela petição nº 1 sobre esse tema. Ademais, considera-se que a definição do prazo em questão não ensejou restrição ao exercício do contraditório pelas partes interessadas.

O DECOM, por precaução, tomou a iniciativa e enviou ofício à empresa solicitando informações antes de realizar qualquer análise sobre a prevalência de condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês. O estabelecimento de prazo máximo para resposta ao ofício, assim, justificou-se pela necessidade de elaborar esta Nota Técnica e conceder às partes tempo hábil para, ainda dentro da fase probatória, aportarem os elementos de fato e de direito que considerarem pertinentes. Dessa forma, a atuação do Departamento se pautou pela busca por transparência e total observância dos princípios da ampla defesa e do contraditório.

Diante deste breve relatório, passa-se a seguir à apresentação dos principais argumentos apresentados a respeito da prevalência de condições de economia de mercado no segmento produtivo objeto deste Processo na visão da indústria doméstica (3.1.) e da exportadora Jiuli (3.2.).

### 3.1 Da manifestação da indústria doméstica

A indústria doméstica apresentou o documento intitulado "China como não economia de mercado e a indústria do aço", de junho de 2018, elaborado pelas Consultorias Barral MJorge e Oxford. A abrangência do estudo compreendeu a indústria siderúrgica chinesa na sua totalidade, cobrindo os códigos alfandegários de 720610 até 730690. Ademais, o trabalho também abordou empresas específicas ligadas ao setor: i) China BaoWu Steel Group, empresa estatal federal com subsidiária listada em Bolsa, produtora de aços planos não revestidos; planos revestidos; planos ligados/especiais; longos ao carbono; longos ligados/especiais; tubos com costura; ii) Benxi Steel, empresa estatal provincial com subsidiária Benxi Steel Plates Co., Ltd (Bengang Plates) listada em Bolsa, atuante no mercado de planos não revestidos, planos revestidos e planos ligados/especiais; iii) Shagang Group, empresa privada que atua no mercado de planos não revestidos, planos revestidos, longos ao carbono, aços longos ligados/especiais e tubos sem costura; iv) Dongbei Special, empresa estatal provincial resultado de joint-venture privada/estatal e que atua no mercado de longos ligados/especiais; e v) Tiain Pipe Corporation (TPCO), empresa estatal provincial não listada, atuante no mercado de tubos sem costura e tubos com costura.

Segundo o estudo, um dos fatores que caracterizam se um determinado país é (ou não) uma economia de mercado diria respeito ao fato de a política industrial ser guiada por metas de desenvolvimento vinculadas à promoção de setores ou empresas específicas.

Considerando esta premissa, procurou detalhar os últimos três Planos Quinquenais (11º, 12º e 13º), os quais cobrem o período de 2005 a 2020, com ênfase no setor siderúrgico.

Quanto ao 11º Plano Quinquenal (2005-2010), segundo Kuijs et al (2008), as prioridades seriam alterar o padrão de crescimento da economia chinesa, passando de um modelo baseado em elevados investimentos e expressiva ampliação da indústria manufatureira para outro capitaneado pelo setor de serviços e pela demanda doméstica.

No que se refere ao aço, as principais orientações poderiam ser resumidas em: a) crescimento moderado da produção; b) eliminação da capacidade defasada tecnologicamente; c) consolidação (maior concentração da estrutura de mercado); d) melhoria de eficiências ambiental e energética. A participação de mercado das maiores empresas siderúrgicas deveria aumentar, a fim de se apropriar mais intensamente das economias de escala, bem como proporcionar melhorias ambientais e energéticas.

Em julho de 2005, o governo anunciou uma política mais específica chamada "Política de Desenvolvimento da Indústria Siderúrgica da China" (PDISC), que apresentou diretrizes detalhadas para o setor.

A PDISC foi resumida pelos autores como tendo o objetivo de que a produção da indústria crescesse lentamente, mas com ganhos qualitativos, buscando melhorias substanciais em relação à estrutura do mercado (consolidação), estrutura produtiva (fabricação de produtos de maior valor agregado), eficiência (energética e ambiental), estrutura do comércio internacional (redução das exportações de insumos e produtos siderúrgicos de menor valor agregado), restrição ao recebimento de investimento direto estrangeiro (IDE) na siderurgia, mas com estímulo aos investimentos chineses no exterior visando ao controle dos insumos siderúrgicos.

Em março de 2009, foi divulgado um novo plano específico chamado "Plano para o Ajuste e Revitalização da Indústria Siderúrgica" (PARIS), emitido pelo Escritório Geral do Conselho de Estado. O PARIS foi elaborado na esteira da crise econômico-financeira global de 2008-2009.

Os problemas identificados no PARIS em 2009 eram basicamente os mesmos daqueles enfatizados pelo PDISC em 2005, mas pode-se afirmar que o problema do excesso de capacidade instalada acabou se ampliando entre os dois planos (a capacidade de produção de aço bruto excedente (frente à demanda) seria de aproximadamente 100 Mt). Estabeleceu-se meta de redução de produção (8% já em 2009) e maior ênfase foi dada aos objetivos de redução da capacidade instalada (-97 Mt de ferro primário e aciaria) e da concentração de mercado (cinco maiores empresas deveriam possuir 45% do da produção).

O estudo afirmou ainda que "ambos planos representaram explicitamente o norteamento de uma política industrial setorial que claramente influenciou as estratégias empresariais (de companhias estatais e privadas)". Em alguns casos, inclusive, as companhias teriam feito referência direta aos planos governamentais ao abordarem suas estratégias de negócio. Além disso, fusões que aconteceram na indústria após 2009 teriam coincido nominalmente com empresas mencionadas no PARIS. Tratar-se-ia, portanto, na visão dos autores, de um elevado grau de direcionamento.

O 12º Plano Quinquenal (2011-2015), aprovado em março de 2011 pelo Congresso Nacional do Povo, reforçou as principais orientações do anterior. Fusões e aquisições (F&As) nos setores produtores de automóvel, aço, cimento, maquinaria, alumínio primário, terras raras, informática e equipamento médico foram priorizadas.

Em novembro de 2011, o Ministério da Indústria e da Tecnologia da Informação (MIIT, no acrônimo em inglês) divulgou o documento intitulado "12º Plano Quinquenal na indústria siderúrgica". De um lado, foram destacadas as principais conquistas da indústria siderúrgica chinesa, em especial: a) o grande crescimento da produção; b) a melhoria da qualidade dos produtos siderúrgicos; c) o progresso em tecnologia e equipamentos; d) a melhoria em termos de desempenhos energético e ambiental; e) o ritmo acelerado das F&As; f) a melhoria da localização geográfica; g) a maior difusão de tecnologia da informação (TI); h) os novos passos para exploração da mineração de ferro.

De outro lado, o referido documento enfatizou os principais problemas que deveriam ser enfrentados pela indústria siderúrgica chinesa, incluindo: a) a qualidade dos produtos siderúrgicos; b) a economia de energia e a redução de emissões; c) a localização geográfica próxima ao litoral ou junto a vias navegáveis; d) a segurança de recursos (insumos); e) a inovação tecnológica; f) a concentração de mercado.

Mais uma vez, foi o último ponto que foi mais destacado pelos autores. De acordo com o documento governamental, a participação conjunta das dez maiores empresas na siderurgia chinesa já teria aumentado de 34,7% em 2005 para 48,6% em 2010, o que foi bastante próximo da meta de 50% estabelecida pelo PDISC. Ademais, a nova diretriz determinou que essa proporção deveria chegar a 60% a partir de 2015, bem como incluiu também objetivos relativos às eficiências energética e ambiental e aos esforços de P&D.

Outra preocupação governamental era relacionada à importância relativa da produção siderúrgica localizada no litoral ou junto a vias navegáveis. A relevância destas áreas deveria atingir 40% em 2015.

O estudo salienta que Províncias também lançaram seus Planos Quinquenais, como as de Shangong, Mongólia Interior e Jianxi, voltados para a melhoria tecnológica, eficiência energética, aumento do crédito e consolidação, entre outros objetivos.

O Plano de Shandong, por exemplo, determinava que o Governo provincial deveria ajudar as companhias a ampliar seus canais de financiamento e a resolver as dificuldades de obtenção de crédito por vários instrumentos. O da Mongólia Interior, divulgado em fevereiro de 2012, estabeleceu uma meta anual de crescimento de 8,5% da capacidade instalada na província. A consolidação da indústria seria incentivada, em outros instrumentos, por políticas preferenciais de eliminação de dívidas e ativos, reduções e isenções de impostos e taxas, além de empréstimos. O Plano de Jiangxi, lançado em abril de 2012, concedeu prioridade aos grandes projetos siderúrgicos na resolução de problemas relacionados à terra, à proteção ambiental, aos recursos, às aprovações administrativas, ao capital e ao financiamento, além de outros incentivos do Governo.

Em janeiro de 2013, MIIT, conjuntamente com outras onze autoridades, publicaram a "Diretriz para a fusão e a reorganização de setores-chave" (Diretriz Industrial 2013, doravante). O principal objetivo governamental era incentivar o processo de consolidação de nove setores importantes: automotivo, siderúrgico, cimento, construção naval, alumínio, terras raras, informática, farmacêutica e agrícola. Para o Governo, as economias de escala desempenhariam um papel importante nessas atividades, mas a estrutura de mercado pulverizada e instalações desatualizadas tecnologicamente resultaram em projetos redundantes e em excesso de capacidade instalada.

No caso da siderurgia, recomendou-se a formação até 2015 de três a cinco empresas com influência internacional relativamente forte e de seis a sete empresas competitivas nos mercados regionais domésticos. Reforçou-se a meta estabelecida pelo 12º Plano Quinquenal de que as dez maiores empresas atingissem 60% da produção nacional em 2015. Em 2011, elas possuíam 49,2%.

Por fim, o 13º Plano Quinquenal (2015-2020) teria reforçado a mudança de ênfase do crescimento baseado no investimento e nas exportações para um modelo baseado no consumo doméstico. Apesar de os dois Planos anteriores já mencionarem essa mudança estrutural, a crise financeira de 2008 acabou forçando o governo a priorizar a sustentação do PIB, lançando mão de estímulos à atividade econômica materializada na forma de investimentos, o que acabou por retardar o ajuste estrutural. Adicionam os autores que "como já foi discutido nas seções anteriores, na realidade, esta foi a terceira vez que o governo central oficializou o objetivo de modificar o paradigma de crescimento econômico em um Plano Quinquenal".

De acordo com a China Business Review (2016), este Plano em vigor reconhece os problemas derivados dos excessivos investimentos e estímulos à demanda ocorridos durante o Plano anterior. Segundo a mesma fonte, a fim de reduzir tal excesso em setores saturados, o governo buscou: a) promover a fusão, modernização e reestruturação de empresas com baixo desempenho; b) diminuir a concessão de subsídios governamentais que promovem atividades industriais não lucrativas; c) decretar a falência e a liquidação de empresas não rentáveis.

O premier chinês Li Keqiang declarou em seu "Relatório sobre o Trabalho do Governo (2016)" que foi reconhecido que "o excesso de capacidade é um problema sério em certas indústrias" e que no ano seguinte o governo "se concentrar(ia) em lidar com o excesso de capacidade do aço, carvão, e outras indústrias que enfrentam dificuldades" para "fortalecer a reforma estrutural do lado da oferta a assim impulsionar o crescimento sustentado".

Por meio de Zhiyao (2017), os autores evidenciaram o documento Orientação para o Setor de Ferro e Aço para Reduzir o Excesso de Capacidade e resolver Dificuldades para o Desenvolvimento Futuro, emitido pelo Conselho de Estado em fevereiro de 2016, o qual estabeleceu uma meta de corte da capacidade instalada de 100 Mt a 150 Mt nos cinco anos seguintes, além de proibir governos locais e agências de aprovar novos projetos e adicionar capacidade instalada e demanda que instituições financeiras não emprestem para firmas que violem as regulações.

Em outubro de 2016, outro documento, o "Plano de Ajuste e Melhoria da Indústria do Ferro e Aço (2016-2020)" foi emitido pelo MIIT, o qual corroborou a meta de cortes na capacidade anual de aço bruto da ordem de 100 a 150 Mt, além de estabelecer em 80% a meta de utilização da capacidade instalada. Os autores destacaram que esse objetivo teve seu prazo estendido de três para cinco anos. Ressaltam também que os focos setoriais do 13º Plano seriam a remoção da capacidade e a diminuição da alavancagem financeira.

O 13º Plano, ao estabelecer a meta de concentração de mercado para os próximos cinco anos (até 2020), acabou reconhecendo que a participação de mercado das dez maiores empresas almejada para 2015 no 12º Plano não foi atingida. Na verdade, as dez maiores registraram apenas 34% da produção nacional, em contraste significativo com a meta de 60% previamente estipulada. Apesar disso, para 2020, uma nova meta de 60% foi estabelecida. Recorda-se que, em 2017, ocorreu a fusão entre a Baoshan Iron & Steel e Wuhan Iron & Steel, ambas empresas estatais ligadas ao Governo central, gerando a maior siderúrgica da China.

Mencionando Lee & Dai (2017, p. 9), os autores afirmaram que caberia então às províncias elaborar relatórios mensais, por grupo de trabalho, em que reportassem ao Governo central os progressos alcançados na redução da capacidade. Em Hebei, foram estabelecidas metas de redução de capacidade inclusive no nível dos municípios e das empresas. O município de Tangshan também elaborou sua própria diretriz.

Para concluir, os autores, citando Lee & Dai (2017, p. 4), resumiram a principal preocupação do Governo chinês nas últimas décadas:

"Capacity has been a long-standing issue in the Chinese steel sector. According to World Steel Association (WSA), more than 320 steel-related policies and measures were implemented in China from 1990 to 2016, of which about half were aimed at capacity control".

Segundo o estudo apresentado pelas petionárias, outro aspecto a ser analisado é o grau de controle e de exercício de propriedade sobre os meios de produção.

No que se refere especificamente ao setor siderúrgico, o acesso a dados a respeito da abrangência da participação estatal é mais limitado. Todavia, foram apresentadas estimativas no estudo a respeito da representatividade das empresas estatais no universo do setor siderúrgico chinês. Como ressalta o estudo, há diferentes metodologias para se estimar o número de empresas, acarretando diferentes aproximações. Destacou-se que as relações entre as State-Owned Enterprises (SOEs) e as empresas privadas tampouco são claras. Por fim, e não menos importante, a atuação das SOEs submetidas ao governo central, provincial ou municipal não podem ser vistas como um padrão monolítico, dados os conflitos de interesse existentes entre os níveis de governo.

Citando estudo da OCDE, o estudo da petionária aponta que, em 2010, das 50 maiores empresas siderúrgicas mundiais (por produção de aço bruto), 17 eram SOEs (empresas cuja participação governamental é acima de 50%). Destas 17 empresas, 15 eram chinesas.

Baseado em ranking elaborado pela World Steel Organization, Zhong (2018), observou que, em 2016, o número de estatais entre as maiores empresas siderúrgicas mundiais tinha subido para 18, sendo que 16 eram chinesas. Estas, por sua vez, representariam aproximadamente um quinto da produção total de aço bruto mundial.

Estudo da OCDE (2017) estimou em 32% a representatividade de estatais na produção siderúrgica mundial, sendo que para outros 29,5% das empresas não foi possível identificar claramente o controle acionário.

Estimativas para a siderurgia chinesa incluem as de Ziblich e Wang (2010), que afirmaram que 63% da produção de aço foram provenientes de SOEs (Sem mencionar explicitamente a que período se referiam), e Price et al (2010), analisando as 20 maiores siderúrgicas chinesas, concluiu que 95% da produção destas empresas era originária de estatais.

Estes últimos autores ainda chamaram a atenção para a distribuição das SOEs entre os diferentes níveis de governo. Segundo eles, em 2009, a produção conjunta das SOEs provinciais atingiu 51,7% da produção total das 20 maiores siderúrgicas chinesas, enquanto que as SOEs controladas pelo Governo central somente representaram pouco mais de um terço (34,8%) e os consórcios entre o Governo central e das Províncias chegaram a 13,5%. Deve-se ressaltar, contudo, que essa amostra provavelmente subestima a participação das siderúrgicas provinciais (além de não contabilizar as municipais), já que a maior parte delas não faz parte do Top 20.

Chama a atenção, ainda, dado trazido pela petição referente à estimativa da China Chamber of Commerce for Metallurgical Enterprises (CCCME), o qual estimou que a participação das empresas privadas na produção de aço chinesas aumentou de 35% em 2005 para 51,3% em 2013 e 56,6% em 2017, o que seria justificado pela maior lucratividade destas em relação às SOEs, fazendo com que se expandissem mais rapidamente. Já a Comissão Europeia (2017) estimou em 49% a participação das SOEs na produção siderúrgica e 44% na capacidade instalada, fazendo a ressalva que muito provavelmente o dado estaria sendo subestimado porque não inclui as Joint-Ventures envolvendo empresa estatais.

Em seguida, o estudo submetido pela petição relata uma série de fontes em que seriam evidenciados subsídios concedidos a indústria siderúrgica na China. Segundo os autores, "a indústria recebeu uma quantidade considerável de subsídios e financiamentos, o que contribuiu para crescer tão rapidamente dada a baixa margem de lucro". Os tipos de subsídios seriam os mais diversos, como dinheiro em troca de ações, swaps da dívida por capital, empréstimos subsidiados por bancos públicos, direitos de uso da terra por pouco ou nenhum custo, direcionamento de fusões e aquisições por pouco ou nenhum custo e subvenções.

Haley (2015), por exemplo, concluiu que os subsídios concedidos representaram 47% do lucro total das empresas siderúrgicas listadas na China em 2013 e 80% em 2014. Nesse último ano, 20% das 33 siderúrgicas listadas na China receberam subsídios, respondendo por mais da metade de seus lucros. Adicionam os autores que "como as companhias listadas são aquelas que tendem a apresentar melhor desempenho financeiro, é razoável deduzir que esta proporção seria ainda maior para a indústria na sua totalidade".

Brun (2017) afirmou que os subsídios estatais têm incentivado historicamente a aumentar a capacidade instalada na indústria siderúrgica. De acordo com o autor, o pacote de estímulo de RMB 4 trilhões (~ USD \$ 600 bilhões) em 2008 a 2009, juntamente com o aumento da demanda por aço usado na construção em 2009, levou grandes produtores de aço estatais na China a construir novas linhas, especialmente para a produção de novas chapas de aço.

Ainda segundo ele, o Wall Street Journal notou que uma ação judicial da US Steel encontrou 44 programas subsidiados separados, incluindo sete que dão às siderúrgicas chinesas terras baratas ou livres, minério de ferro, carvão e energia, oito que oferecem empréstimos com desconto, incluindo empréstimos subsidiados para exportação, 15 de isenções fiscais e 11 programas que subvencionam diretamente às empresas.

A Consultoria relata que a Comissão Europeia também teve oportunidade de atestar a concessão de subsídios especificamente no caso do setor do aço em investigações que demonstram os seguintes subsídios, entre outros: a) empréstimos, linhas de créditos, taxas de juros e garantias preferenciais; b) prêmios; c) isenções e reduções de tributos; d) programas voltados ao imposto de importação e tarifas indiretas; e) garantia de valores artificialmente baixos para bens e serviços, incluindo insumos, uso da terra, água e eletricidade; f) programas de equalização.

Além da União Europeia, acrescentam que diversos outros Membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) já concluíram o mesmo em relação à China no tocante aos subsídios no setor do aço, como Austrália, Canadá, Índia e Estados Unidos. As conclusões de diferentes autoridades investigadoras atestariam a ampla gama de medidas estatais de apoio à siderurgia chinesa. Com base nessas medidas, os produtores de aço conseguem sensíveis reduções em seus custos de produção, notadamente em rubricas relevantes: insumos, matérias-primas e utilidades públicas.

Com base em dados extraídos do sítio eletrônico da OMC, os autores mostram que os metais foram responsáveis por 44,5% de todos os casos de CVDs (sigla para countervailing measures, medidas compensatórias em inglês) no período 1995-2016, ao passo que a siderurgia representa de 1,5% a 2% do comércio internacional dos produtos. A China teria sido alvo de 26,7% de todos as investigações de CVDs iniciadas.

WU (2016) destaca ainda que, até 2010, havia 60 CVDs contra produtos siderúrgicos chinesas. No período 2011 a maio de 2016, este número teria se elevado para 97 casos. Portanto, observar-se-ia a crescente adoção de medidas de defesa comercial em relação aos subsídios concedidos ao aço chinês nos últimos anos.

Outro aspecto trazido pelos autores diz respeito à política comercial. De acordo com eles, "na maioria dos países, as tarifas são utilizadas para proteger os agentes domésticos contra as importações. Não obstante, na experiência particular da China, o lado mais importante refere-se aos incentivos e desincentivos à exportação.". Por meio de impostos de exportação e restituição de impostos, os autores mostram que a intenção é desestimular as exportações de produtos de baixo valor agregado e fomentar as exportações de produtos de alto valor agregado. Nas suas palavras, "parece pouco crível que o objetivo do uso do tax rebate seja apenas compensar o resíduo tributário", de modo que o sistema não seria neutro e criaria distorções.

Por fim, salientam que há inúmeras restrições à exportação de insumos estratégicos, vários deles utilizados pela indústria siderúrgica, alguns deles eliminados porque foram considerados violações às regras da OMC, e que mantêm os preços dos insumos artificialmente baixos, não refletindo condições normais de mercado.

Na sequência, os autores dissertam sobre restrições ao capital estrangeiro. Até 2004, o governo chinês não havia imposto limites explícitos à atuação do capital estrangeiro na indústria siderúrgica. Naquele ano, existiriam pelo menos 22 empreendimentos na siderurgia chinesa nos quais empresas estrangeiras eram ou haviam sido sócias. Os 22 projetos contemplavam principalmente finishing facilities, ou seja, unidades de laminação e acabamento, sem a correspondente aciaria.

Destes 22 casos, em pelo menos quinze o mecanismo de entrada do investimento estrangeiro na China foi por meio de joint-ventures com empresas locais. Em sete outros empreendimentos, a participação estrangeira chegou a 100%, aproveitando-se da falta de restrição governamental.

Todavia, a partir de 2005, o artigo 23 do PDISC explicitamente determinou o controle do investimento direto estrangeiro na siderurgia chinesa. A partir de então, as siderúrgicas estrangeiras que pretendessem investir no país deveriam ter uma capacidade anual de produção superior a 10 Mt de aço ao carbono e de 1 Mt de aço ligado/especial no ano anterior.

De acordo com os autores, em pelo menos duas situações o governo chinês acabou vetando a compra de ativos siderúrgicos por parte de siderúrgicas internacionais: compra da China Oriental pela ArcelorMittal a partir de 2007 e da Delong Holdings, listada em Cingapura, pela russa Evraz em 2009.

A Consultoria reconheceu que existem vários empreendimentos nos quais as siderúrgicas estrangeiras possuem participação acionária, mas estas estariam majoritariamente limitadas a finishing facilities, com exceção da Zhangjiagang Pohang Stainless Steel (ZPSS), que é uma joint-venture entre a siderúrgica sul-coreana Posco (82,5%) e a Jiangsu Shagang (17,5%).

Em julho de 2016, o governo central anunciou que passaria a permitir que siderúrgicas pudessem ser totalmente controladas por empresas estrangeiras, mas ainda limitado a quatro zonas de livre comércio num projeto piloto.

Os autores concluem esta seção afirmando que: i) as maiores siderúrgicas mundiais possuem pouca participação no mercado chinês; ii) que a restrição a investimento estrangeiro por meio da capacidade instalada mínima seria praticamente uma proibição, haja vista que apenas 21 empresas não chinesas fabricaram mais de 10 Mt de aço bruto em 2017; iii) que a suspensão das restrições é temporária e, ainda assim, limitada geograficamente; e iv) a restrição geográfica implicaria que as siderúrgicas

estrangeiras não conseguirão construir usinas integradas a coque, devendo se dedicar às atividades de laminação e processamento, nas quais o investimento estrangeiro já é permitido.

Outros dois pontos trazidos pelos autores dizem respeito à capacidade instalada chinesa e à saúde financeira das suas empresas.

Segundo os autores, de acordo com o banco de dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), a capacidade instalada anual de aço bruto da China se expandiu de 150 Mt em 2000 para 424 Mt em 2005, 800 Mt em 2010 e 1,16 bilhão de toneladas em 2016.

Segundo dados da CCCME, em 2016 a China teria reduzido a capacidade instalada em 65Mt, dos quais 59,7% foram realizadas por empresas privadas. Já em 2017, as empresas privadas representaram 80% da eliminação de 50Mt de capacidade instalada

A análise de estudos de caso realizada pela Consultoria incluiu uma grande empresa privada produtora de aço, a Jiangsu Shagang. Como será explicado, os autores do estudo entendem que este caso demonstraria que nem sempre as fronteiras entre propriedade e controle estatal, de um lado, e propriedade e controle privado, de outro, são claras. De acordo com o sítio eletrônico da companhia, sua capacidade produtiva anual seria de 39,5 Mt de aço bruto e de 37,2 Mt de laminados, sem mencionar especificamente o ano base. A julgar pela produção da empresa em 2017 (38,35 Mt), a empresa estaria atuando no limite de sua capacidade instalada.

Segundo a CCCME, em 2012, o lucro da siderurgia foi equivalente a apenas US\$ 0,42/t, mas para as 79 maiores siderúrgicas privadas este valor chegou a US\$ 8,90/t. Já em 2017, o lucro médio das empresas privadas atingiu US\$ 68,52/t, gerando uma margem de lucro de 6,3%. Por sua vez, outra fonte, a China Iron and Steel Association (CISA), afirmou que a margem de lucro das principais empresas chinesas (as quais são predominantemente estatais, como visto) atingiu 4,7% entre janeiro e novembro de 2017.

Sobre lucratividade e endividamento, gráfico elaborado pelos autores, com base em dados da Consultoria World Steel Dynamics, mostra que a margem de lucro EBITDA das siderúrgicas chinesas foi consistentemente menor do que suas congêneres em outros países entre 2000 e 2016, com exceção do triênio 2001-03, 2009 (crise) e 2014. Esta situação, na visão dos autores, não poderia ser dissociada do fato de que a participação das SOEs é significativa no mercado chinês.

Segundo a consultoria McKinsey (2013), para garantir a sobrevivência de curto prazo uma empresa siderúrgica precisaria obter uma margem EBITDA de pelo menos 9%. Ademais, para garantir a sobrevivência de longo prazo, esta margem deveria atingir pelo menos 17%, com vistas a arcar com custos relacionados a reinvestimentos, juros sobre empréstimos e financiamentos, impostos e retornos aos acionistas (McKinsey, 2014).

Outro gráfico mostrou as margens de lucro médias de companhias siderúrgicas associadas à China Iron and Steel Association (CISA). No período 2001 a 2007. A margem média atingiu 6,5%, enquanto que de 2008 a 2017 este valor se reduziu a 1,6%. Segundo os autores, "apresentar uma lucratividade tão reduzida durante uma década inteira, sem [...] fechamento de capacidade, indica que há outras forças atuando na tomada de decisão que não a racionalidade da alocação de recursos".

Com base na mesma fonte (CISA), Lee e Dai (2017) apontaram também que a relação dívida/capital próprio aumentou 149% no período 2004-2011 para 222% nos anos 2012-2015 e ainda 229% em 2016. A média da indústria para a relação dívida/ativos se expandiu de 60,8% em 2005 para 67,6% em 2011, estabilizando-se desde então (67,2% em 2017).

A relação dívida líquida/EBITDA também estaria elevada. Segundo a OCDE (2016), o recomendável seria que a dívida não superasse em três vezes o resultado operacional.

Com base em empresas listadas em Bolsa de valores, obteve-se uma amostra de 20 empresas chinesas. Coletivamente, estas empresas produziram 386 Mt de aço bruto em 2017, o equivalente a 46,4% da produção chinesa. Entre 2013 e 2017, a relação dívida líquida/EBITDA na siderurgia chinesa superou 9, três vezes mais do que o recomendado: 9,7 em 2013, 9 em 2014, 25 em 2015 e 9,8 em 2016). Em 2017 a relação melhorou para 5,1, ainda assim o indicado demonstraria que as empresas estão significativamente endividadas. É importante ressaltar que este dado se refere a empresas listadas em Bolsa de Valores, o que permitiria inferir que, se fossem adicionadas empresas de menor porte, o grau de endividamento seria ainda maior.

Por último, os consultores trazem uma análise de empresas específicas, como estudo de caso, a começar pela China BaoWu Steel Group Corporation (BaoWu Steel), maior empresa siderúrgica da China e a segunda no mundo.

A empresa BaoWu Steel, resultante da fusão da Baosteel Group com a empresa Wuhan Iron and Steel Corporation (Wugang ou WISCO), em dezembro de 2016, é 100% controlada pela SASAC Central. Sua subsidiária é a Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., doravante denominada Baosteel, cuja participação estatal é de 70,05%.

De acordo com os dados divulgados pela WSA, a produção da empresa foi de 65,39 Mt em 2017, para uma capacidade instalada atual de 70 Mt. Já a participação da companhia na produção siderúrgica chinesa atingiu 7,9% em 2017.

Segundo eles, a BaoWu Steel é um dos alvos da reforma estrutural que o governo chinês vem implementando na indústria siderúrgica, principalmente com o objetivo de melhorar a qualidade da produção e fortalecer a competitividade internacional. Cabe destacar que, em 2016, a produção da holding foi de 63,81 Mt, enquanto a Baosteel produziu nesse ano 27,45 Mt (43,1% do volume produzido pelo grupo). A Baosteel possui uma linha muito extensa de produtos, contemplando: planos não-revestidos; planos revestidos; planos ligados/especiais; longos ao carbono; longos ligados/especiais; tubos com costura.

Em 2017, 89,9% da receita da Baosteel foram provenientes do mercado doméstico e 10,1% do mercado externo. O lucro líquido da empresa foi USD 2,83 bilhões (CNY 19,17 bilhões), perfazendo uma margem líquida de 6,65%. A Baosteel foi responsável por 71,4% da receita da BaoWu Steel no ano passado (BAOSTEEL ANNUAL REPORT, 2018). No que tange especificamente às atividades siderúrgicas, as receitas operacionais da Baosteel totalizaram USD 28,82 bilhões (CNY 195 bilhões), distribuídos entre: laminados planos (84,0%), produtos tubulares (5,4%), laminados longos (3,7%) e outros (6,8%), conforme o Baosteel Annual Report (2018).

Na visão dos autores, os principais diretores da Baosteel, enquanto empresa estatal com capital minoritário listado em bolsa de valores, tendem a ser indicados pelo governo. No caso da China, devido à permeabilidade da relação Estado/Partido, com grande sobreposição de funções e interesses, a nomeação originária de facto do Partido Comunista Chinês (PCC). Com base em Cheng (2014), afirmam que a nomeação dos cargos em empresas estatais seria indicada pelo Organization Department ("Departamento Organizacional"), um braço executivo do PCC que está diretamente subordinado ao secretariado do Politburo. Além da designação dos altos cargos em empresas estatais, o Departamento Organizacional também indicaria posições administrativas no âmbito do próprio partido, no governo, nos órgãos militares, nas universidades etc. Esse é o canal direto de influência do Partido, por meio do qual alocaria posições, distribuiria poder e, principalmente, garantiria a transmissão das diretrizes advindas do Politburo.

Acrescentam que, salvo algumas exceções, os dirigentes apontados para cargos nas empresas estatais seriam normalmente filiados ao PCC. Por vezes, além do cargo na empresa, o dirigente também acumula uma posição no Comitê do Partido organizado no âmbito das empresas. No caso da Baosteel, por exemplo, o atual presidente, Zhihao Dai, seria tanto filiado ao partido quanto membro permanente do comitê do PCC na companhia.

A BaoWu Steel foi a empresa resultante de um longo processo arquitetado pelo Conselho de Estado chinês por meio do PARIS, analisado anteriormente, que acabou culminando em 2016 com a fusão da Baosteel Group com a WISCO. Além de maior força para disputar o mercado internacional, os autores advogam que a fusão das duas empresas atendeu à intenção de reformular a indústria por meio de consolidação e investimentos em tecnologia, ambos financiados por fundos estatais designados.

Em sua nota original, o PARIS indicou as "Principais Medidas de Ajuste e Revitalização da Indústria". Como já abordado, a diretiva menciona clara e nominalmente a indicação das empresas que deveriam levar a cabo fusões e aquisições com o objetivo de reestruturar o setor "dando um passo a diante na liderança dos grandes grupos como Baosteel, AnBen, Wugang, dentre outras".

Mais adiante, descreveram os tipos de subsídios que a Baosteel reportou em seus relatórios: subsídio baseado em ativos destinado à transformação tecnológica; fundo fiscal destinado à infraestrutura e áreas de construção; subsídio de governos subnacionais; destinado à cooperação econômica e tecnológica internacional; destinado ao tratamento da emissão de gases poluentes; ressarcimento por demolição; ressarcimento de impostos; projetos de inovação tecnológica prioritária; e subsídio especial para tecnologia de ponta. Ressaltam que, além do subsídio declarado pela Baosteel, é possível que haja outros repasses não explícitos na prestação de contas.

De acordo com a Consultoria responsável pelo estudo, os subsídios designados por normativas do governo central podem se materializar na forma de: literalmente "subsídio", "assistência complementar" ou "prêmios", sendo convencionalmente lançados nos balanços das empresas como "subsídio do governo". Contudo, destacam que, entre 2013 e 2014, a Baosteel recebeu um tipo de suporte que não se enquadrava nos programas governamentais convencionalmente usados, tanto que a descrição no balanço apareceu como "prêmio de subsídio", conforme relatório publicado pela US Steel Industry Coalition em 2016. Isso indicaria, na sua visão, alguma arbitrariedade na concessão e/ou descrição de benefícios, possibilitada em grande medida pela autonomia dos governos subnacionais na implementação de políticas.

Quanto a relações trabalhistas, apontam que, no sítio eletrônico da Baosteel, em mandarim, existe uma página que não existiria na versão em inglês. No item "Sobre Nós", constaria um subitem "Sindicato Trabalhista da Baosteel". Afirmam que, em uma economia de mercado, não é comum constatar a existência de sindicatos organizados dentro da companhia.

A condução das atividades do Sindicato no âmbito da Baosteel se submeteria tanto ao quadro corporativo quanto ao Comitê Partidário para executar suas tarefas, além de estar subordinada ao controle da Federação Nacional dos Sindicatos (FNS), o qual, por sua vez, está atrelado ao Partido.

Entre as funções exercidas, os consultores destacam o desenvolvimento de projetos de competição de funcionários intra e entre empresas da corporação, a fim de reduzir custos e aumentar eficiência. Estes projetos são elaborados pelo próprio sindicato dos trabalhadores da empresa ao invés do corpo administrativo-operacional e objetivando ganhos para a firma, e não aos funcionários.

A nota do sítio eletrônico em questão termina evocando a necessidade de estudar as diretrizes aprovadas pelo 18º Congresso Nacional do PCC, realizado em 2012. Menciona ainda a necessidade da união dos trabalhadores para construir uma "sociedade moderadamente próspera", expressão cunhada pelo Partido. Ademais, ela termina afirmando que se deve buscar atingir os objetivos de produção determinados pela companhia e relações trabalhistas harmoniosas:

Essa funcionalidade, na visão dos autores, se destoaria "da atuação de sindicatos convencionais, cuja função de defender os interesses dos empregados geralmente os coloca em posição antagônica às empresas, na qual a otimização de um é custo para a outra". Terminam afirmando que "tal condição rompe a dinâmica de formação de salários a partir de livre negociação entre firmas e união trabalhista, supostamente uma atuação de forças opostas passível de equilíbrio".

A segunda empresa analisada como estudo de caso foi a Benxi Steel Group, empresa estatal ligada ao Governo da Província de Liaoning, controladora da Benxi Steel Plates Co., Ltd (Bengang Plates).

A Bengang Plates é uma das maiores produtoras de aços planos da China, com USD 3,10 bilhões (CNY 20,6 bilhões) em ativos físicos e USD 1,91 bilhão (CNY 12,7 bilhões) em ativos líquidos. Segundo o sítio eletrônico da companhia, sua capacidade produtiva anual é de 13 Mt para laminados a quente e de 6 Mt para laminados a frio. Em 2017, a empresa produziu 15,7 Mt em aço bruto.

Como no caso da Baosteel, foram apresentados indícios de controle substancial da empresa sobre seus funcionários, conforme dados obtidos em fóruns online e em matéria de uma emissora de televisão estadunidense.

Além de receber subsídios, a empresa também se aproxima do exemplo da Baosteel ao ter seu nome listado nominalmente no Plano PARIS para que se fundisse com outra empresa, a Anshan, estatal ligada ao Governo central. Esta fusão teria sido anunciada em 2005 e reforçada nominalmente no Plano PARIS. Contudo, por "divergência de interesses", depois de anos de negociação, o desgaste político teria culminado na separação das companhias.

Ainda, por meio da análise de nota de imprensa publicada no próprio sítio eletrônico da Bengang Plates, o estudo afirma que a empresa também desempenha funções de desenvolvimento regional. Segundo a nota, as duas partes devem trabalhar juntas para o benefício da cidade e crescimento da Bengang Plates, que deve "a todo custo" contribuir com empresas e o desenvolvimento locais. Adiciona falas atribuídas ao CEO da empresa, que afirmou que a empresa contribuiu para o desenvolvimento da empresa e do seu entorno, e ao presidente e secretário do Comitê Partidário da Bengang Plates, que agradeceu aos Governos provincial e o municipal pelo apoio, já que não teriam medido "esforços para apoiar a nossa empresa, seja no âmbito de impostos, meio-ambiente ou com terras." O próprio prefeito de Bengang Plates agradeceu o esforço da empresa e garantiu trabalhar para aumentar o suporte a ela. Assim, na visão dos autores, "a tomada de decisão da empresa em relação aos investimentos, ao volume de emprego, à estratégia comercial, entre outros, acaba se subordinando à dinâmica política, em desfavor das forças de oferta e demanda."

Por fim, o estudo descreve o acordo para swap de títulos por ações no valor de USD 301 milhões (CNY 2 bilhões) entre a Bengang Plates e a filial do banco estatal China Industrial and Commercial Bank (ICBC, Banco Industrial e Comercial da China) na Província de Liaoning. Assim, tanto a empresa quanto o banco atuam na mesma jurisdição. No ato da assinatura, todo o primeiro escalão da Província, incluindo membros do PCC, esteve presente, mostrando a mobilização da elite política da região para solucionar o endividamento da empresa. Um ano antes, o Governo da Província havia publicado nota oficial em seu sítio eletrônico com o documento intitulado "Implementação do Plano de Redução de Alavancagem Corporativa", em alinhamento às Diretrizes do Governo central. Segundo os autores, "essas notas oficiais evidenciam que o acordo entre Bengang Plates e o banco credor não foi um fato isolado, mas parte de uma ampla política de Estado para alterar a estrutura do passivo das empresas estatais".

O estudo encaminhado pelas petionárias ressalva que, mesmo no caso de empresas formalmente privadas, há indícios de que o Governo exerce influência significativa sobre elas. O exemplo citado é a da Jiangsu Shagang, maior empresa privada de aço da China, a qual possui Comitês do Partido em sua estrutura (Em novembro de 2017, o Comitê do Partido na empresa organizou um Seminário na empresa intitulado: "Novo Tempo, Novo Caminho: estudando mais a fundo sobre o espírito do Grande 19º do Partido". O dono, Shen Wenrong, é membro do PCC e já foi Secretário Municipal do Partido, Delegado do Congresso do PCC e do Congresso do Povo. A empresa, ademais, também recebeu subsídios estatais pelo menos desde 2010, segundo análise do referido estudo. Por fim, segundo o estudo da Consultoria responsável, constaria do Plano da Província de Jiangsu, que pretendia fusionar mais de 50 companhias siderúrgicas em apenas oito empresas, sendo que a Shagang seria a única considerada "supergrande".

Segundo nota publicada em seu sítio oficial e relatada pelos autores, em novembro de 2017, logo após o 19º Congresso do Partido, o Comitê do Partido na Shagang organizou um evento para "estudo e implementação" das diretrizes advindas do Congresso. De acordo com a empresa, 400 pessoas participaram da "aula" que tinha como objetivo transmitir a ideologia advinda da reunião em Pequim. A nota mencionou a importância de entender as circunstâncias do país, bem como entender as atuais necessidades do "Socialismo com Características Chinesas" promovido pelo presidente Xi Jinping. Afirmou, ainda, que disseminar o "espírito do Grande 19º" é uma tarefa política muito importante que deve ser executada em todos os níveis e departamentos da empresa; e que "a voz do partido deve penetrar o coração de cada um dos funcionários da Jiangsu Shagang no Comitê".

Um quarto caso analisado pelo estudo é o da Dongbei, empresa especializada em aços ligados/especiais para indústria naval, aeroespacial e militar. Segundo os autores, tratar-se-ia de um caso raro em que uma SOE subnacional se tornou inadimplente a ponto de ser reestruturada, com uma empresa privada assumindo posição de maior acionista (a própria Shagang com 43%), mas mantendo participação governamental de 10% por meio da Bengang Plates (SOE da província de Liaoning).

Apesar do Governo não ter conseguido evitar o calote, o processo de reestruturação da empresa teria sido bastante tumultuado e com significativa intervenção estatal. Segundo o estudo, a proposta foi aprovada pelos credores, mas alguns deles relataram terem sido forçados a aceitar o Plano elaborado pela empresa e pelo Governo de Liaoning. Relatórios financeiros não teriam sido publicados anualmente e questões relacionadas ao relatório não foram respondidas. Ademais, os credores teriam sido obrigados a votar tão logo a Plano foi tornado público.

A TPCO, a última empresa subnacional estudada detalhadamente, inicialmente se uniu a três outras empresas de Tianjin em 2010, em consonância com as diretrizes do PARIS. Contudo, o endividamento do novo Grupo (Bohai Steel) se tornou impagável, e o Governo de Tianjin interveio para administrar a dívida, desconstituindo o Grupo em 2016. Nesse caso, o Governo buscou a reestruturação da propriedade dos passivos e o lançamento de novas debêntures para pagamentos dos empréstimos a vencer. Em maio de 2018, o Governo impediu a liquidação de ativos estatais para pagamento de dívida tomada no setor privado, bloqueando leilão que venderia os ativos. Estas constantes intervenções, na visão dos Consultores, fazem com que "o mercado financeiro se torne incapaz de mensurar e precificar o risco associado aos empréstimos e ao custo do capital, condição fundamental para racionalizar a alocação de recursos".

Em sua manifestação, a Aperam e a Marcegaglia juntaram ainda aos autos o relatório da Comissão Europeia intitulado Comission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defense Investigations, o qual também contém informações específicas sobre as condições de mercado do setor siderúrgico.

Segundo as partes destacadas, a Comissão Europeia afirma que o setor de aço é considerado estratégico pela China. Por meio de um amplo leque de políticas e diretrizes, o Governo direcionaria ou controlaria praticamente todo e qualquer aspecto do desenvolvimento e do funcionamento do setor. Mais especificamente, a criação de produtores cada vez maiores é estimulada, e atingida através de políticas direcionadas a mudar a estrutura de mercado, como fusões e regulações de acesso ao mercado.

O documento salienta a forma como o Governo chinês se refere à economia do país, o que demonstraria a não prevalência de forças de mercado: "the State-owned economy, namely, the socialist economy under ownership by the whole people, is the leading force in the national economy. The State ensures the consolidation and growth of the State-owned economy".

Nesse contexto, ainda que forças de mercado tenham sido mobilizadas em alguma medida, o papel decisivo é desempenhado pelo Estado:

"Even though today the Chinese economy is to some extent made up of non-state actors (...), the decisive role of the State in the economy remains intact, with tight interconnections between government and enterprises (going far beyond the boundaries of SOEs) in place."

Quanto ao 13º Plano Quinquenal, a Comissão Europeia destacou que ele proibiu investimentos relacionados à construção e expansão da produção de aço de determinados tamanhos, além do crescimento da capacidade de fundição de aço.

Ainda sobre esse tema, é mencionada a existência de fundos e outros incentivos para encorajar determinadas regiões a reduzir a capacidade instalada e, também, para realocar a força de trabalho redundante.

O mencionado Plano Quinquenal reconhece a existência de empresas "zumbi", ou seja, empresas que não são economicamente viáveis e que não tem perspectiva de se tornar rentáveis, mas que continuam a operar.

De forma bastante específica, o Plano prevê o apoio a empresas com foco na construção naval, aviação / aeroespacial, máquinas, energia elétrica e outras que exigem pesquisa e industrialização de tipos de produtos de aço de alta qualidade.

Sobre a localização geográfica das fábricas, determina que nenhuma nova fábrica na costa deveria ser instalada. Ao contrário deveria ser encorajado o desenvolvimento de produção existente nas áreas costeiras em linha com os objetivos do Plano.

Sobre o excesso de capacidade, a Comissão Europeia afirmou que não é incomum e que faz parte dos ciclos do negócio. Contudo, níveis altos sustentados ao longo de anos, que exigiriam ajustes em um mercado competitivo, são um forte indício de intervenção governamental.

Nas conclusões finais registra que os países atuantes na área de defesa comercial (União Europeia, Estados Unidos, México, Canadá, Índia e Austrália) atestariam que no setor siderúrgico chinês não prevalecem condições de mercado.

### 3.2Da manifestação da Jiuli

Inicialmente, a Jiuli reiterou seu entendimento acerca da necessidade de que fosse concedida extensão do prazo para manifestação sobre esse tema, tendo em vista ainda não haver encerrado a fase probatória da revisão em epígrafe. Conforme alegado pela empresa exportadora, aparentemente, exceto pela Jiuli, seria resguardado o direito de todas as demais partes interessadas a se manifestarem e a apresentarem elementos de prova até o final da mencionada fase, o que violaria o direito da empresa ao contraditório e à ampla defesa, resguardado pela Constituição Federal. Ademais, a empresa ressaltou sua postura cooperativa ao longo do processo, tendo fornecido, tempestivamente, todas as informações solicitadas pelo DECOM, as quais foram, inclusive, submetidas à verificação in loco.

No que se refere à determinação do valor normal da empresa chinesa, para fins de cálculo de direito antidumping nessa revisão, a Jiuli argumentou que não poderia ser utilizada metodologia não baseada na estrita comparação com os preços domésticos ou com os custos na China (metodologia NME).

Conforme interpretação da Jiuli, com a expiração do artigo 15 (a) (ii) do Protocolo de Acesso da China (Protocolo) à Organização Mundial do Comércio (OMC), países (incluindo o Brasil) deveriam automaticamente reconhecer o status da China de economia de mercado para fins de procedimentos de defesa comercial futuros. Ademais, ainda que não se admitisse que a expiração do mencionado dispositivo garantiria explicitamente o reconhecimento desse status, não seria permitida a utilização de metodologia NME, em razão da remanescente aplicabilidade do parágrafo 15 (a) (i) do Protocolo. Adicionalmente, o argumento de que o conteúdo do caput do artigo 15 permitiria o uso de uma metodologia NME seria fraco, tendo em vista que o caput indicaria claramente que o emprego dessa metodologia deveria respeitar as condições expostas no subparágrafo (a) (ii).

No tocante à legislação brasileira, a Jiuli alegou que, nos casos de determinação do valor normal de exportadores de países não considerados economia de mercado, o § 3º do art. 15 do Decreto nº 8.58, de 2013, estipularia um prazo de 70 dias, a partir do início da investigação, para que as partes possam se manifestar sobre a escolha de um terceiro país. Nesse sentido, caso a determinação do valor normal seja baseada nos termos do referido artigo, a Jiuli considera que não foram obedecidas as regras estipuladas pelo Regulamento Brasileiro.

A fim de justificar a necessidade de utilização das informações apresentada pela Jiuli, para fins de cálculo do valor normal, a empresa enfatizou, inicialmente, a assinatura pelo Brasil do memorando de entendimento em 12 de novembro de 2004, por meio do qual teria havido reconhecimento da China como uma economia de mercado. Ademais, em 11 de dezembro de 2016, Brasil e China teriam assinado o Plano de Ação Conjunta, por meio do qual os países teriam se comprometido a fortalecer o diálogo acerca do reconhecimento da China como uma economia de mercado.

Com base nas argumentações apresentadas, a Jiuli enfatizou que não haveria base legal que justificasse a desconsideração das informações e dos dados submetidos tempestivamente pela empresa e verificados in loco pelo DECOM para fins de cálculo do valor normal na determinação final expedida pela autoridade investigadora.

Quanto à sua estrutura societária, a Jiuli argumentou ser uma empresa totalmente privada, que atua sob condições de mercado. Nesse sentido, as ações da controladora e de suas subsidiárias não teriam nenhum componente estatal e as empresas não estariam sujeitas a nenhuma intervenção estatal nas atividades de produção e vendas. Adicionalmente, a Jiuli argumentou que todas as iniciativas relacionadas a investimentos, produção e vendas seriam definidas pela própria empresa. Com relação às utilidades necessárias à produção dos tubos de aço inoxidável, ressaltou que a água, energia elétrica e gás natural seriam fornecidos por empresas independentes a preços de mercado.



Ainda a esse respeito, a Jiuli afirmou ser responsável pela definição de todos os parâmetros relativos a preço e programação da produção. Ademais, salientou a adequação de suas práticas contábeis às regras vigentes na China, sendo a empresa submetida anualmente à auditoria externa. Por fim, quanto à aquisição de matérias-primas, a Jiuli argumentou que os preços dos insumos seriam negociados de acordo com as dinâmicas do mercado, mesmo nos casos de compras de produtos fabricados por empresas estatais. Por todo o exposto, a empresa ressaltou que não operaria sob "situação particular de mercado".

Com relação aos argumentos apresentados pela petionária sobre a não utilização dos dados apresentados pela empresa para fins de cálculo do valor normal, a Jiuli alegou que esses argumentos teriam se baseado em um documento frágil e desprovido de evidências. O referido documento seria, na verdade, algo mais parecido com uma tese acadêmica do que com uma fonte confiável para uma decisão de tamanha importância. Ademais, a análise de aspectos gerais contida nesse documento demonstraria desconhecimento da realidade chinesa.

A Jiuli argumentou que as evidências apresentadas pelas petionárias acerca de "situação particular de mercado" consistiriam em considerações a respeito da totalidade da indústria chinesa de aço e não abarcaria considerações específicas sobre a produção de tubos de aço inoxidável e sobre a Jiuli. Ressaltou, a esse respeito, que a autoridade investigadora brasileira não poderia impor à empresa a obrigação de fornecer comentários acerca de políticas industriais e intervenções estatais na economia.

Ademais, a empresa afirmou que o Acordo Antidumping não definiria de forma clara a "situação particular de mercado", mas indicaria que essas condições poderiam levar a uma comparação inadequada. Nesse sentido, as petionárias não teriam demonstrado de que forma o custo de produção e as os preços das vendas domésticas seriam afetados por eventuais "condições específicas de mercado".

Quanto ao teor das informações prestadas pelas petionárias, conforme apresentado pela Jiuli, a economia chinesa teria avançado ao status de economia de mercado. Desde 1993, com emenda à Constituição, o relacionamento entre estado e empresa começou a mudar. A economia passou de "operada pelo Estado" para "propriedade do Estado". Assim, as empresas teriam passado a tomar suas próprias decisões e o mercado teria um papel mais importante na alocação de recursos.

Desde a adesão da China à OMC, em 2001, a China teria cumprido totalmente com suas obrigações no âmbito do acordo de acesso ao mercado da OMC. A China teria, passo a passo, reduzido o limiar de acesso ao investimento estrangeiro, diminuindo restrições quantitativas e geográficas e ampliando o escopo de negócios para o investimento estrangeiro nos setores de serviços. Em nível microeconômico do setor de aço, a indústria seria competitiva tanto no mercado doméstico quanto no mercado internacional. Ademais, não haveria intervenção do governo e os preços seriam, portanto, determinados por fatores de mercado.

Já no nível macroeconômico, com o avanço contínuo da reforma do sistema econômico e do sistema de gestão do governo, não mais haveria intervenção do governo chinês sobre a alocação de recursos da empresa, precificação de produtos e decisões sobre a produção. Assim, a alocação de trabalho, salário, preços de energia e de insumos e propriedade, seria conduzida em condições de mercado.

Desde 2003, com a Terceira Sessão Plenária do Décimo Sexto Comitê do Partido Comunista da China (CCP) sobre Decisões de Alguns Problemas de Aperfeiçoamento do Sistema Comunista de Economia de Mercado, o CCP teria proporcionado a base de um sistema de eliminação da discriminação sobre propriedade.

No tocante aos preços, a legislação em vigor (Lei de Preços da China) definiria situações específicas em que o Governo poderia guiar ou fixar preços, como nos casos de commodities vitais ao desenvolvimento, escassas ou das quais o Governo detém o monopólio natural, além de utilidades públicas e serviços essenciais. Essas situações não abarcaria o aço, sobre o qual não haveria intervenção nos preços.

Com relação à gestão da empresa, a Lei das Sociedades da China resguardaria os direitos das empresas à autonomia em conduzir suas próprias operações. Já o direito absoluto à propriedade e ao domínio da terra estaria garantido pela Lei do Direito Real à Propriedade da China. O direito de usar a terra seria obtido por meio de licitação, leilão e pagamento do preço da terra.

Sobre o investimento estrangeiro, a Jiuli afirmou que a China teria adotado um novo modelo de administração, representando uma reforma institucional em resposta às mudanças nas regras internacionais. Em 2016, Congresso Nacional teria alterado quatro leis, incluindo a Lei de Empresas com Capital Estrangeiro. No tocante a empresas de capital estrangeiro, não sujeitas a medidas administrativas especiais de acesso (lista negativa), a sua instituição e futuras alterações seriam agora gerenciadas por meio de um sistema de "preenchimento para registro" em vez de um sistema de exame e aprovação. Em 2018, a lista negativa teria sido revista, o número de projetos de investimento sujeitos à verificação governamental teria sido reduzido em 90% e teriam sido revogados 87% dos itens sujeitos a exame e aprovação antes da obtenção do registro, o que refletiria os esforços constantes da China para aumento das liberalizações dos setores financeiros, de serviços, agrícola, de mineração e de manufatura. A simplificação de procedimentos administrativos e a criação de projeto piloto para implementação de zonas de livre comércio também foram citados como esforços nesse sentido.

No que se refere à tributação, a Jiuli esclareceu que todas as empresas teriam que respeitar a Lei de Imposto de Renda das Empresas e que aquelas envolvidas em vendas, processamento, reparos, fornecimento de suplementos e importação de mercadorias estariam sujeitas à incidência de alíquota de 17% do imposto sobre valor agregado. Ademais, a China teria reduzido substancialmente as tarifas de importação, cumprindo todos os seus compromissos de redução tarifária, além de realizar grandes esforços na redução de barreiras não tarifárias, como quotas e licenças de importação.

De acordo com a Jiuli, a Lei de Falências de Empresas da China, implementada em 2007, abrangeria todas as entidades empresariais, incluindo empresas estatais, não estatais, nacionais, estrangeiras, além de empresas listadas ou não em bolsa. Essa Lei estipularia os procedimentos de falência de empresas e protegeria os direitos e interesses legítimos dos credores e devedores, representando um marco no processo de reforma do sistema de economia de mercado chinês.

Outro ponto abordado foi o grau de liberdade na determinação dos salários e nas negociações entre empregadores e empregados. Conforme estabelecido pela Lei do Trabalho da China, as partes poderiam negociar livremente sobre o salário e concluir o contrato de trabalho sem a intervenção do governo. Já os sindicatos acrescentariam proteções importantes para os funcionários. Na última década, novas legislações sobre o tema teriam fortalecido regulamentações sobre rescisão do contrato de trabalho e teriam estabelecido penalidades para os empregadores que não fornecem contratos de trabalho, não pagam salários ou horas extras, bem como para aqueles que não oferecem compensação por rescisão trabalhista.

Ainda sobre esse tema, a empresa exportadora ponderou que já haveria reconhecimento, de outras autoridades, em relação às livres negociações de salários na China. O Departamento de Comércio dos Estados Unidos (DOC) teria afirmado que os salários pareciam ser amplamente negociados na China em vista da variabilidade nos salários entre regiões, setores e empresas. Ademais, os empregadores, embora impedidos de reduzir pessoal, geralmente teriam liberdade para tomar decisões independentes em relação à mão de obra. O DOC ainda teria concluído, em Memorando sobre o Status da China como Economia não de Mercado, que haveria etapas na resolução de disputas trabalhistas, incluindo consultas informais, mediação por comissões ou comitês, arbitragem por representantes do governo, trabalhadores e empregadores ou reclamação a um tribunal chinês. Os sindicatos chineses seriam obrigados a prestar assistência jurídica aos trabalhadores.

Sobre o nível atual de distorções na valorização dos ativos, herdadas de um sistema de economia centralizada, a Jiuli relatou que várias leis e regulamentos teriam sido formulados na China em termos da regulamentação geral da reestruturação da empresa estatal. Assim, teriam sido evitadas, de forma eficaz, práticas distorcidas na amortização de capital, outras deduções de ativos, troca de ativos e pagamentos na forma de compensação de dívidas. Ademais, o sistema contábil das empresas seguiria os princípios e métodos contábeis internacionais. No tocante a empresas, como a Jiuli, que publicam seus demonstrativos financeiros, auditados por auditores independentes, haveria, portanto, segurança quanto ao cumprimento dessas leis e regulamentos.

No que se refere ao nível de interferência do estado nas operações de câmbio, a Jiuli destacou que, em vista das mudanças do sistema de câmbio chinês e com base no Regulamento chinês sobre a Gestão Moedas Estrangeiras, implementado em 2008, não haveria intervenção governamental ou controle sobre a troca de moeda estrangeira das empresas. Assim, a China adotaria um sistema de taxa de câmbio flutuante administrado com base na oferta e demanda de mercado. Com efeito, a moeda chinesa seria considerada, desde 2015, na cesta de moedas incluídas nos ativos de reservas em moedas estrangeiras do Fundo Monetário Internacional (Direitos Especiais de Saque), um reconhecimento de que a moeda seria amplamente utilizada para fazer pagamentos para transações internacionais e amplamente negociada nos principais mercados de câmbio. Ademais, autoridades investigadoras dos Estados Unidos e da União Europeia já teriam reconhecido que o mercado de câmbio da China opera em condições de mercado, o que poderia servir de referência para a autoridade brasileira.

No tocante ao Plano Quinquenal da China, citado pela petionária, a Jiuli enfatizou que esse plano não tem status legal, de modo que o seu conteúdo não seria juridicamente vinculante. Além do mais, tanto a Europa como os Estados Unidos teriam políticas semelhantes de desenvolvimento industrial, as quais também afetariam os negócios das empresas, como, por exemplo, por estímulos ao aumento ou reabertura da capacidade instalada das empresas siderúrgicas.

A Jiuli ainda objetou a alegação de que haveria influência do Partido Comunista da China nas decisões da empresa. De acordo com a manifestação apresentada, o CCP não seria uma autoridade governamental, já que, conquanto seja o partido governante na China, não seria o único partido político no país. Adicionalmente, a indústria brasileira não deveria presumir que a presença de organizações partidárias primárias em uma empresa representaria uma presença "significativa" do CCP e seria, por si só, suficiente para transformar a empresa em uma autoridade governamental.

Nos termos dos Atos Constitutivos do CCP, exigir-se-ia, em uma organização partidária primária na empresa, a manutenção de representantes importantes em nome do Partido Comunista. A despeito dessa regra, as obrigações da organização não conflitariam com o processo decisório da empresa. As atividades mais comuns desenvolvidas por essas organizações estariam relacionadas à prática de caridade, à proteção ambiental, a eventos culturais e a outras atividades ligadas às responsabilidades sociais corporativas.

Ainda sobre esse assunto, a Jiuli destacou que as organizações partidárias também estariam presentes em empresas com capital estrangeiro, as quais seriam consideradas instituições econômicas não públicas. O CCP não teria autoridade para interferir na operação de empresa privada, haja vista haver uma única ação direta que poderia tomar, qual seja, recusar a nomeação de um novo secretário da organização partidária da empresa. Assim, embora seja possível que essa organização faça sugestões relacionadas a determinadas leis ou a temas de interesse do Estado, essa não teria capacidade de obrigar a empresa a fazer nada.

Consoante Lei das Sociedades da China, os acionistas, diretores e gerentes da empresa seriam os únicos responsáveis pela operação interna da empresa. Ainda que um dirigente da empresa seja membro ou representante do CCP, essa circunstância não tornaria os negócios da empresa sujeitos a qualquer intervenção do governo chinês. Além disso, a citada Lei estipularia claramente que a empresa deveria operar de forma independente e proibiria explicitamente que funcionários do governo pudessem exercer uma função de forma concorrente em uma empresa.

O último ponto abordado pela Jiuli estava relacionado a restrições na exportação de insumos. Quanto a isso, a empresa esclareceu que essas restrições têm por finalidade a proteção de recursos naturais e a proteção ambiental, o que seria permitido pelo Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). A empresa também alegou que a China não tem um complexo sistema de "tax rebate" nas exportações, já que aumentaria os custos de exportação do aço chinês e reduziria o volume exportado, o que seria favorável à estabilidade do mercado internacional desse produto.

#### 4DA ANÁLISE DO DECOM A RESPEITO DA PREVALÊNCIA DE CONDIÇÕES DE ECONOMIA DE MERCADO NO SETOR SIDERÚRGICO CHINÊS

Com vistas a organizar melhor o posicionamento do DECOM, os temas mencionados acima foram divididos em cinco seções: Da situação do setor siderúrgico mundial e da participação das empresas chinesas (4.1.); Da estrutura de mercado e da participação e do controle estatais na China (4.2.); Das metas e diretrizes do Governo e sua influência sobre empresas estatais e privadas (4.3.); e Das práticas distorcidas do mercado (4.4.). Ao final, serão apresentadas as conclusões do DECOM a respeito do tema.

Frise-se que não é objeto da presente Nota Técnica um entendimento amplo a respeito do status da China como uma economia predominantemente de mercado ou não, cuja competência é da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), nos termos do art. 4º do Decreto no 8.058, de 2013. Esta Nota Técnica embasa, portanto, a tomada de decisão específica sobre a apuração do valor normal a ser utilizado na determinação da probabilidade de continuação de dumping, estritamente no âmbito desta revisão.

Importa destacar também que o objetivo desta Nota Técnica não é analisar se existe uma "situação particular de mercado", como afirmado pela Jiuli, a qual possui outro fundamento legal. Conforme explicação minuciada no item 2, o que se pretende é avaliar se prevalecem condições de economia de mercado no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão.

Para tanto, foram considerados os argumentos e elementos de prova juntados aos autos pelas partes interessadas e protocolados no Sistema DECOM Digital (SDD). Deste modo, reitera-se que a presente Nota Técnica não deve ser interpretada de forma ampla, mas tão somente no escopo desta revisão, pois é embasada no conjunto probatório presente nestes autos, ainda sujeito a contraditório e ampla defesa.

#### 4.1Da situação do setor siderúrgico mundial e da participação das empresas chinesas

Com base nas evidências trazidas aos autos, em particular os diversos estudos do Comitê do Aço da OCDE, foi possível apurar a situação da indústria siderúrgica mundial nos últimos anos, bem como avaliar como a indústria chinesa se insere neste contexto.

Segundo os dados da OCDE, a capacidade instalada mundial de aço bruto cresceu 112% de 2000 a 2017. Nesse mesmo período, a capacidade instalada de aço bruto da China aumentou 600%. Consequentemente, sua participação na capacidade instalada mundial subiu significativamente. Em 2000, sua participação era de 14%, enquanto que em 2017 ela chegou a 47%, tendo atingido seu ápice de 2013 a 2015, quando representou em torno de 49% da capacidade instalada mundial.

Assim, apesar da redução de 2 p.p. na sua participação entre 2015 e 2017, a China possui hoje praticamente a mesma capacidade instalada de produção de aço bruto que todos os demais países em conjunto. Esse crescimento de capacidade chinês ocorreu desde 2000, mas foi particularmente forte entre 2002 e 2013, quando a média de capacidade anual adicional ficou em torno de 82 Mt de aço bruto, com destaque para os dois últimos anos (2012 e 2013), que registraram o primeiro e o terceiro maiores acréscimos de capacidade do período (97Mt e 146 Mt, respectivamente). Somente em 2016 e 2017 foi possível observar queda na capacidade instalada chinesa. De toda a capacidade instalada adicionada entre 2000 e 2017, 75% ocorreu na China.

Esse crescimento, contudo, não foi acompanhado por aumento proporcional da demanda mundial por aço. Dados da World Steel Association (2018) mostram que, no mesmo período, a produção mundial cresceu 837 Mt, em comparação com o aumento de 1.195 Mt de capacidade instalada mundial. Consequentemente, a capacidade ociosa do setor siderúrgico mundial cresceu.

Pode-se observar, porém, dois momentos distintos no comportamento da capacidade ociosa entre 2000 e 2017. Até pelo menos 2007, um ano antes da crise financeira internacional, o aumento de capacidade instalada cresceu de maneira similar ao aumento da produção. Contudo, a partir de 2008, há um claro descolamento em direção a um excesso de capacidade na indústria. Em 2015, auge da participação chinesa na capacidade instalada mundial, registrou-se o maior volume absoluto da capacidade ociosa (714Mt) e o menor grau de utilização da capacidade (69%). Em 2017, a capacidade ociosa caiu para 562Mt, mas ainda assim 2,7 vezes maior do que em 2000 e 2,3 vezes maior do que em 2007.

Dessa forma, é possível argumentar que a China contribuiu significativamente para o excesso de capacidade de aço no mundo, especialmente a partir de 2008.

Nota-se que a taxa de crescimento da capacidade instalada da China foi muito maior de 2008 a 2013, com tendência de alta, tendo se reduzido desde então. Isso não obstante, somente foi menor do que a taxa do resto do mundo nos últimos dois anos.

Em estudo de 2015, a OCDE concluiu que o desempenho financeiro da indústria siderúrgica global havia se deteriorado para níveis não vistos desde a crise do aço no final da década de 1990. Ademais, afirmou que havia uma relação estatisticamente significativa entre a capacidade excedente e a lucratividade e o endividamento da indústria.

Segundo a OCDE, o excesso de capacidade afeta a lucratividade por meio de vários canais:

Dois canais principais são os custos e preços. Por exemplo, em períodos de baixa utilização de capacidade, as economias de escala não são totalmente exploradas e, assim, os custos são mais altos e os lucros mais baixos. Os preços também tendem a ser menores durante períodos de baixa capacidade utilização, impactando diretamente os lucros. No nível global, os efeitos do excesso de capacidade são transmitidos através do comércio; excesso de capacidade pode levar a surtos de exportação, levando a quedas de preços e perdas de quota para produtores domésticos concorrentes na importação (OCDE, 2015).

Por meio de uma análise dos balanços de empresas siderúrgicas listadas, o estudo analisou indicadores como o fluxo de caixa das empresas, relação dívida/lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e as oportunidades de investimento (price-to-book ratio), concluindo que as indústrias deste setor estariam precisando de fundos externos para cobrir os investimentos ou mesmo manter as atividades operacionais, que o endividamento está tão elevado que trazem questionamentos quanto à solvência delas, e que as oportunidades de investimentos são escassas, ou praticamente inexistentes.

A Aperam e a Marcegaglia, por meio do estudo submetido aos autos, trouxeram dados que indicam que a margem de lucro das indústrias siderúrgicas chinesas é, em média, mais baixa do que a de suas congêneres no resto do mundo. Ademais, esta margem de lucro teria se reduzido significativamente no período posterior a 2008, em linha com o aumento da capacidade ociosa observada no período. Segundo a McKinsey, essas margens não permitiriam a sobrevivência das empresas nem mesmo no curto prazo.

Situação parecida seria observada em termos de indicadores de endividamento. A relação dívida/capital própria se elevou, assim como a relação dívida/margem de lucro EBITDA. Quanto a esta última, estaria consistentemente maior do que 3, considerado o nível recomendado pela OCDE.

Por fim, as petionárias ainda aportaram dados que indicam haver diferenças entre o comportamento do setor privado e do setor público na China. Por exemplo, 59,7% da redução da capacidade instalada observada em 2016 teria sido realizada por empresas privadas, enquanto que em 2017 esse número subiu para 80%, mesmo que, como se verá adiante, a participação do setor privado na indústria siderúrgica chinesa seja menor. Este dado indica que o excesso de capacidade instalada pode ser melhor explicado pela atuação de empresas estatais. A própria OCDE (2018) já apontava que, mundialmente, 55% das expansões de capacidade mundiais (planejadas e em andamento) se deviam a investimentos de empresas estatais (as quais, como se verá, são majoritariamente chinesas), e que, em 2015 e 2016, 74% da redução da capacidade mundial foi realizada por empresas privadas. A maior empresa siderúrgica privada da China, a Shagang, por exemplo, uma das quais foi objeto de análise detalhada pelo estudo, não estaria contribuindo com o excesso de capacidade, já que atuou no limite da sua capacidade instalada em 2017.

Mesmo no caso de estatais importantes que não apresentam capacidade excessiva, como a Baosteel, a qual, segundo o estudo da OCDE, foi a siderúrgica que mais contribuiu para a redução da capacidade em 2016, é difícil afirmar até que ponto prevalecem condições de economia de mercado na lógica destes encerramentos. Como será visto, as estatais ligadas ao Governo central tendem a se alinhar mais automaticamente às diretrizes explícitas de Planos elaborados pelo Governo central, de forma que estes encerramentos podem ter um caráter meramente de medidas administrativas, sem preocupações com a eficiência alocativa, onde as empresas menos eficientes estariam sendo fechadas e as empresas mais eficientes realmente poderiam prosperar. A Baosteel, por exemplo, segundo as informações constantes nos autos, possuía grau de utilização de capacidade instalada de 93% em 2017. Já a Bengang Plates, uma empresa estatal subnacional, apresentou grau de utilização de aproximadamente 83% no mesmo período, mesmo sendo uma das maiores siderúrgicas do país.

Outro dado trazido pelas petionárias que aponta para a mesma direção diz respeito às margens de lucro mais baixas das empresas estatais em relação às privadas. O estudo da OCDE (2018) já sugeria que as estatais são mais propensas a registrar períodos mais longos de resultados negativos em comparação com suas contrapartes privadas, e que estão significativamente e positivamente correlacionadas com a persistência em perdas financeiras (notavelmente para estatais menores). No que tange ao nível de governo, o estudo trazido aos autos evidenciou os casos da Bengang Plates, da Dongbei e da TPCO, todas empresas subnacionais relevantes, as quais apresentaram sérias dificuldades financeiras no período.

Dessa forma, foi possível concluir, com base nos dados acima apresentados, que a China contribuiu significativamente para o excesso de capacidade mundial do aço, que se tornou um problema particularmente grave após a crise de 2008. Ao mesmo tempo, e em linha com a hipótese de que o excesso de capacidade instalada prejudica a saúde financeira das empresas, foi possível determinar que as produtoras de aço na China possuem lucratividade menor e endividamento maior, em média, do que suas contrapartes no exterior. Por fim, foi possível determinar que empresas estatais possuem ociosidade maior e saúde financeira pior, em média, do que empresas privadas, e que há indícios de que o problema é mais grave no nível local do que no nível central.

Importa ressaltar que, sobre os fatos acima narrados, não houve qualquer contestação por parte da Jiuli em sua manifestação.

4.2 Da estrutura de mercado e da participação e do controle estatais na China

Inicialmente, é importante ressaltar que a propriedade estatal de empresas no setor siderúrgico não pode ser considerado, individualmente, como um fator determinante para se atingir uma conclusão a respeito da prevalência de condições de economia de mercado em determinado setor. Sabe-se, por exemplo, como demonstrado no Relatório "Empresas Estatais no Setor de Aço" da OCDE (2018), que havia participação estatal relevante no setor de aço mundial até pelos menos o final do século XX. Apenas a partir de meados da década de 1980, primeiramente com a Europa e depois nos países da antiga União Soviética e América Latina é que a propriedade estatal se reduziu significativamente. De acordo com o mesmo estudo, os governos teriam vários motivos para intervir no setor siderúrgico, que muitas vezes é considerado estratégico, uma vez que serviriam a propósitos de desenvolvimento industrial ou mesmo de defesa nacional.

Conforme estudo da OCDE (2018), a definição de empresas estatais (SOEs) é um desafio porque envolve determinar o grau de controle que o estado pode exercer sobre uma empresa. Segundo ele, a propriedade estatal pode não ser uma condição suficiente para determinar o controle estatal. Entender como as ações de propriedade se relacionam com direitos de voto ou decisão no conselho executivo de uma empresa ou em outros órgãos de governança é difícil, mas, na visão da OCDE, particularmente importante.

Ademais, mesmo na ausência de controle estatal, os regulamentos ou a presença nos órgãos de governança da empresa podem fornecer margem suficiente para o Estado influenciar o processo de tomada de decisão. A variedade de circunstâncias e a falta de transparência sobre como o controle e a influência do Estado podem ser exercidos torna a análise de políticas bastante complexa.

O estudo juntado aos autos pelas petionárias, Aperam e Marcegaglia, também salientou este problema, e adicionou que há diferentes metodologias para se estimar a representatividade das SOEs no setor. Ainda, salientou que a atuação das estatais submetidas ao governo central, provincial ou municipal não podem ser vistas como um padrão monolítico, dados os conflitos de interesse entre os níveis de governo. Em outras palavras, as políticas públicas de estímulo às indústrias siderúrgicas chinesas diferem de acordo com o nível de governo, o que é um indicativo da existência de incentivos com efeitos contraditórios sobre o setor.

Os dados trazidos mostraram que as empresas estatais são particularmente importantes na China. Entre as principais indústrias siderúrgicas do país, todos os dados indicam que a maioria é estatal. Quanto ao universo das indústrias de aço, os números apontam para participação ainda relevante, mas decrescente. Estimativa de um estudo de 2010 colocou que a produção de aço de empresas estatais representava 63%. Outro, referente ao ano de 2017, dizia que em 2005 a participação era de 65% em 2005, mas declinou fortemente para 43,4% em 2017. A Comissão Europeia, em 2017, estimou em 49% essa participação. Assim, é possível afirmar, com base nos dados trazidos aos autos, que a participação de estatais na produção chinesa de aço é representativa, mas também que, ao mesmo tempo, a participação do setor privado tem aumentado e já representa parcela superior à das estatais.

Outro aspecto relevante presente no estudo se refere à participação das empresas locais entre as empresas estatais. Segundo os dados apresentados, a maior parte da produção de aço na China é originária de empresas subnacionais. Este dado é consistente com a história da indústria chinesa de aço, que cresceu de modo extremamente fragmentado desde o final dos anos 1950. Esta informação é fundamental, uma vez que, como será visto, as diretrizes e metas são elaboradas pelo Governo central, de modo que o alinhamento dos demais níveis de Governo podem não ser automáticos.

Esse é o caso da Bengang Plates, empresa estatal ligada à Província de Liaoning. As evidências nos autos mostraram que o relacionamento entre a Bengang Plates e os Governos provincial e municipal é muito próximo, ficando claro que a empresa deve contribuir também para o desenvolvimento de outras empresas na região em troca de apoio governamental. É interessante notar que, mesmo tendo sido anunciada a fusão da Bengang Plates com uma empresa estatal do Governo central em 2005, e reforçada nominalmente no Plano PARIS em 2009, esta união não teria sido consolidada devido às "divergências de interesses" e ao desgaste político, depois de anos de negociação.

Além da propriedade direta de empresas, contudo, o controle do Governo pode ser exercido de facto por meio de uma série de meios. Nesse aspecto, os estudos de caso apresentados jogam luz à complexa relação entre o Estado, o Partido Comunista Chinês e empresas estatais e privadas. Empresas (inclusive privadas como a Shagang, a maior siderúrgica privada da China) possuem Comitês do Partido em suas estruturas e executivos de alto escalão que não são apenas filiados ao Partido, mas que apresentam currículo extenso com passagens em diversos postos do Estado e do Partido. Ademais, nos casos analisados em que empresas estatais enfrentaram dificuldades financeiras, caso das estatais locais Bengang Plates, Dongbei e TPCO, ficou clara a forte influência do Estado no destino das empresas.

Sobre a presença de Comitês do Partido, a Jiuli afirmou que não se deveria presumir que a presença de organizações partidárias primárias em uma empresa representaria uma presença "significativa" do PCC, e que obrigações das empresas com relação aos Comitês não conflitariam com o processo decisório da empresa. A este respeito, é necessário trazer mais alguns elementos.

Inicialmente, conforme art. 19 da Lei das Companhias da China, uma organização do Partido Comunista deve ser estabelecida em uma empresa para realizar atividades do Partido que estejam de acordo com a Constituição do Partido Comunista da China. Ademais, determina que a empresa deveria fornecer as condições necessárias para as atividades da organização. O art. 30 da Constituição do Partido Comunista da China, por sua vez, estabelece que uma organização primária do PCC deve ser formada em qualquer empresa [...] onde há três ou mais membros do Partido.

A Constituição do PCC ainda diferencia os papéis que o Partido Comunista deveria exercer em empresas estatais e privadas. Conforme art. 33, em empresas estatais, entre outras coisas, o Comitê deve desempenhar um papel de liderança, definir a direção certa, ter em mente o panorama geral, assegurar a implementação das políticas e princípios do Partido, discutir e decidir sobre questões importantes da sua empresa. Ademais, deve garantir e supervisionar a implementação dos princípios e políticas da Parte e do Estado dentro de sua própria empresa e apoiar o conselho de acionistas, conselho de administração, conselho de supervisores, e gerente (ou diretor de fábrica) no exercício de suas funções e poderes de acordo com a lei. Deve ainda exercer liderança sobre o trabalho dos Sindicatos.

No que se refere às empresas privadas, as entidades devem, entre outras coisas, implementar os princípios e políticas do Partido, orientar e supervisionar a observância das leis e regulamentos estatais, exercer liderança sobre sindicatos, promover unidade e coesão entre trabalhadores e funcionários e promover o desenvolvimento saudável de suas empresas.

Fica claro, em primeiro lugar, que o regulamento permite um grau de controle maior do Comitê do Partido sobre as empresas estatais. Regulamentos do Partido emitidos em junho de 2015 indicam que o Secretário do Comitê de uma estatal deve ser determinado conforme a estrutura de governança interna da empresa. Isto significa que, na prática, dificilmente será nomeado Secretário do Comitê uma pessoa que não seja o próprio Presidente ou algum Diretor da empresa. No caso da BaoWu Steel, por exemplo, este cargo compete ao Presidente do Conselho de Diretores Chen Derong, e o vice-Secretário é o Diretor Hu Wangming, enquanto que o Presidente da estatal Dai Zhihao é um membro permanente do Comitê.

Isso não obstante, as atribuições do Comitê no caso de empresas privadas, ainda que genéricas, permitem concluir que, mesmo nesses casos, o controle pode ser significativo. A forma como serão interpretadas competências como "implementar políticas do partido", "supervisionar a observância de leis" e "exercer a liderança sobre o Sindicato" e o grau efetivo de influência do Governo/Partido dependerão do caso concreto. Em matéria de 25 de julho de 2018, o South China Morning Post noticiou que 61% de 152 gestores de fundos estrangeiros entrevistados pela Asia Corporate Governance Association no terceiro trimestre de 2017 afirmaram não acreditar que o partido tivesse um papel "claro e responsável" nas empresas listadas em bolsa. Como será visto adiante, o grau de influência do Governo sobre empresas privadas no setor siderúrgico é significativo, ainda que menor do que no caso das estatais.

O controle de facto do Estado chinês sobre o setor privado no setor siderúrgico também pôde ser observado no campo das relações trabalhistas. Na Baosteel, além de seus dirigentes mais importantes serem filiados ao Partido e membros do Comitê do PCC na empresa, foi possível concluir que o Sindicato dos Trabalhadores está submetido à hierarquia da empresa, ao Comitê do Partido (que tem entre suas atribuições a liderança dos Sindicatos) e à Federação Nacional dos Sindicatos (FNS), única autorizada pelo PCC, limitando a livre negociação entre a representação dos trabalhadores e a empresa. Arbitrariedades na relação trabalhista também foram observadas no caso da Bengang Plates.

Sobre este aspecto, a Jiuli salientou que haveria reconhecimento de outras autoridades em relação às livres negociações de salários na China. O Departamento de Comércio dos Estados Unidos (DOC) teria afirmado que os salários pareciam ser amplamente negociados na China em vista da variabilidade nos salários entre regiões, setores e empresas. De fato, o DOC identificou variações nos níveis salariais entre regiões geográficas, setores industriais e empresas na China. No entanto, registrou-se a existência de limitações à livre negociação entre empregados e empregadores. Além do fato de não existir direito à greve, que o estudo define como importante elemento de ação coletiva e capacidade de negociação, o governo chinês proíbe a formação de associações de classe e de sindicatos independentes. Há restrições na mobilidade de mão de obra, por meio de um sistema de registro laboral, que inibe a livre alocação de mão de obra e distorce o mercado de trabalho pelo lado da oferta. Ademais, os Sindicatos estariam sob o controle e a direção da FNS, um órgão governamental filiado ao Partido Comunista Chinês.

Diante do exposto, foi possível concluir que a presença do Estado chinês, seja ele central ou subnacional, é massiva no setor de aço. A participação das empresas formalmente estatais na produção chinesa é bastante significativa, e é maior nos níveis locais. Além do simples controle societário, contudo, há outros aspectos que tornam o controle do Estado e do PCC ainda mais profundo no âmbito das empresas, inclusive privadas, como a atuação dos Comitês do Partido dentro da estrutura das empresas e o fato de os Sindicatos dos trabalhadores estarem submetidos às empresas e ao Partido.

4.3 Das metas e diretrizes do Governo e sua influência sobre empresas estatais e privadas

Sobre os Planos Quinquenais e os deles decorrentes, a Jiuli argumentou que esses Planos não têm status legal, de modo que o seu conteúdo não seria juridicamente vinculante. Além do mais, tanto a Europa como os Estados Unidos teriam políticas semelhantes de desenvolvimento industrial, as quais também afetariam os negócios das empresas, como, por exemplo, teriam efeitos no aumento ou na reabertura da capacidade instalada das empresas siderúrgicas.

As informações trazidas aos autos não permitem concluir a respeito da validade jurídica dos Planos. Isso não obstante, o que realmente importa para fins desta análise é saber se, na prática, o Governo consegue, por meio dos Planos, intervir na economia de tal forma que condições de economia de mercado não prevaleçam.

Ademais, ainda que outros países elaborem políticas industriais em formatos semelhantes, este Departamento desconhece alegações de que nestes países não haja prevalência de condições de economia de mercado, independentemente do segmento produtivo. Por fim, como visto no primeiro item deste posicionamento, foi a China o país que decisivamente contribuiu para o excesso de capacidade instalada mundial, de modo que, sejam quais tenham sido as políticas implementadas em outros países, não há qualquer indício de que distorções significativas tenham origem nestes países.

A análise dos Planos em questão levou à conclusão de que o Governo central claramente procura estabelecer diretrizes a serem seguidas pelos agentes econômicos do segmento siderúrgico. O documento base que serve de orientação é o Plano Quinquenal, que estabelece as diretrizes e metas mais gerais para a economia. Há também os Planos específicos, derivados dos Planos Quinquenais, que detalham diretrizes e metas por setor produtivo. No âmbito das Províncias e Municípios, é esperado que estes níveis de Governo também elaborem os seus Planos, sempre de acordo com as diretrizes e metas estabelecidas pelo Governo central.

No caso de investigação de subsídios acionáveis nas exportações para o Brasil de produtos laminados planos a quente originárias da China, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, encerrado por meio da Resolução CAMEX nº 34, de 21 de maio de 2018, publicada em edição extra do Diário Oficial da União da mesma data, os diversos planos governamentais conhecidos foram determinantes para identificação do caráter estratégico do setor siderúrgico chinês, o que se refletia na destinação de relevantes subsídios às empresas investigadas:

"208. Segundo informações apresentadas pelas petionárias, a estratégia chinesa para promover o rápido crescimento da sua economia é definida em suas políticas industriais, tanto de nível nacional quanto de nível local. Nesse sentido, a indústria siderúrgica é reiteradamente identificada como fundamental para o desenvolvimento chinês e, conseqüentemente, possui prioridade no recebimento de subsídios governamentais. Os subsídios concedidos fazem parte da estratégia do governo de "direcionar capital estatal para indústrias relevantes para a segurança e economia nacional através da injeção discricionária e racional de capital", conforme os planos e políticas destacados abaixo:

a) planos quinquenais (Five-Year Plan), do oitavo ao décimo terceiro, cobrindo o período de 1991 a 2020;

b) políticas específicas para o setor siderúrgico - "Iron and Steel Development Policy", "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan" ("Steel Adjustment Plan"), de 2009, "Iron and Steel Industry 12th Five Year Plan", de 2011, "Iron and Steel Normative Conditions", de 2012, e "Guiding Opinions on Resolving the Problem of Severe Excess Capacity", de 2013;

c) políticas de apoio científico e tecnológico - "Guideline for the National Medium and Long Term Science and Technology Development Plan", "National Medium and Long Term Science and Technology Development Plan", "Decision on Implementing the Science and Technology Plan and Strengthening the Indigenous Innovation", todas de 2006; e

d) políticas de direcionamento de investimentos - "Decision of the State Council on Promulgating and Implementing the Temporary Provisions on Promoting Industrial Structure Adjustment", de 2005, e "Provisions on Guiding the Orientation of Foreign Investment", de 2002."

Naquele caso, restou evidente que os diversos planos existentes apontavam o setor siderúrgico como prioritário para recebimento de subsídios concedidos pelo governo chinês.

Apesar deste conjunto de documentos, a influência que o Governo Central efetivamente exerce sobre o setor siderúrgico parece depender de uma série de elementos, como o setor produtivo, se a empresa é de propriedade estatal ou privada, se a empresa é estatal central ou local e, até mesmo, de empresa para empresa.

Talvez o tema que mais ilumine esta discussão seja o problema da fragmentação da produção de aço na China. Trata-se de um diagnóstico constantemente apontado pelos Planos Quinquenais 11º, 12º e 13º, e nos Planos setoriais decorrentes, os quais cobrem o período de 2005 a 2020. Como consequência deste problema, o Governo central chinês procurou aumentar a concentração de mercado, estabelecendo metas de participação de mercado das maiores empresas e, até mesmo, determinando explicitamente as empresas que deveriam realizar fusões com este propósito.

Como se pôde observar a partir das metas estabelecidas em cada um dos Planos, estas não puderam ser cumpridas, especialmente na década atual. A meta de participação das dez maiores empresas estabelecida pelo PDISC (2005) previa aumento de participação de 34,7% para 50% em 2010, e quase foi atingida (48,6%). Contudo, de acordo com o 12º Plano Quinquenal, esta participação deveria chegar a 60% em 2015, mas o que se confirmou foi um decréscimo significativo, fazendo com que a participação de mercado das dez maiores fosse ainda menor do que aquela atingida em 2005 (34%). Este período, recorda-se, coincide com um aprofundamento da capacidade ociosa mundial e com o ápice da participação chinesa na capacidade instalada mundial. Adicionalmente, nota-se que um dos objetivos do 13º Plano Quinquenal é "promover a fusão, modernização e reestruturação de empresas com baixo desempenho", evidenciando o insucesso do Governo central em atingir os seus objetivos até então.

Os estudos de caso também mostram diferenças significativas a respeito do assunto. A Baosteel se tornou a maior siderúrgica da China após a concretização da fusão com outra empresa estatal ligada ao Governo central, a WISCO. Esta fusão era uma meta já prevista no PARIS em 2009 e, embora tenha levado alguns anos para efetivar-se, foi finalmente levada a cabo no final de 2016. A fusão da Bengang Plates, com a Anshan, por outro lado, não teve o mesmo final. A primeira, como visto, é uma estatal ligada ao Governo de Liaoning, com fortes vínculos com o desenvolvimento municipal e provincial, enquanto que a segunda é uma empresa estatal ligada ao Governo central. Apesar de também estar prevista no PARIS, esta fusão não se concretizou por "divergências de interesse" e "desgaste político". A TPCO, estatal ligada ao Município-Província de Tianjin, uniu-se a três outras empresas do Município já em 2010, consoante diretriz prevista no PARIS. Contudo, a fusão seria desfeita em 2016 pelo Governo de Tianjin no âmbito de um conturbado processo de reestruturação da dívida do Grupo.

A influência do Governo central, assim, depende de uma série de fatores, mas a propriedade direta da empresa estatal parece uma das mais relevantes. Um exemplo disso é o problema do excesso de capacidade instalada, a qual assumiu maior importância com o PARIS em 2009, logo após a crise de 2008. Como já observado, apenas em 2016 e em 2017 houve redução líquida da capacidade instalada na China. Ademais, conforme Relatório intitulado "Desenvolvimentos Recentes na Capacidade de Produção de Aço" da OCDE (2018), foi a BaoWu Steel a empresa que mais contribuiu sozinha para a redução da capacidade instalada na China em 2016. Em 2017, como visto, o grau de ocupação da capacidade instalada da Baosteel atingiu em torno de 93%. Já a Bengang Plates, uma empresa estatal subnacional, apresentou grau de utilização de aproximadamente 83% no mesmo período.

No caso das empresas privadas, os dados comprovam que a influência do Governo (sem distinguir a jurisdição) é menor do que no caso das estatais, como era esperado. As empresas privadas contribuíram menos para o excesso de capacidade, e mais para a redução da capacidade, do que suas contrapartes estatais.

De acordo com o Relatório "Empresas Estatais no Setor de Aço" da OCDE (2018), pelo menos 32% da produção mundial foi gerada por empresas estatais em 2016, mas, como visto, 55% dos investimentos planejados ou em andamento para aumento da capacidade instalada eram de empresas estatais, das quais a maioria são chinesas. Ademais, conforme os dados trazidos aos autos, não foram as empresas estatais as que

mais reduziram a capacidade na China em 2016 e 2017, mesmo que a Baowu Steel tenha sido a empresa que mais contribuiu isoladamente.

Recorda-se que, na China, as evidências apontam que as empresas privadas apresentam em média menor capacidade ociosa, lucratividade mais alta e endividamento mais baixo do que as empresas estatais.

Conforme explica o Relatório "Excesso de Capacidade na indústria global do Aço: Situação atual e caminhos a seguir" da OCDE de 2015:

Quando a demanda e os preços do aço caem, firmas maximizadoras de lucro devem reduzir sua produção e deixar um determinado volume de capacidade ociosa. Lucros tendem a ser menores porque as empresas ainda precisam pagar pelos seus custos fixos. Contudo, se a situação persistir no tempo, empresa operando em condições normais de mercado tentariam minimizar seus custos fixos reduzindo capacidade, o que faz com que o excesso de capacidade seja um fenômeno de curto prazo.

Contudo, capacidade excessiva persistente pode ser um indicativo de ações de governo que impedem ajustes que deveriam ocorrer em mercado competitivos. Devido à importância e natureza estratégica da indústria de aço para muitas economias nacionais, a tendência em cenários de crise é tentar preservar a capacidade da indústria com o objetivo de evitar o desemprego e outros problemas sociais que ocorreriam em caso de redução da capacidade. Outra razão seria a busca por autossuficiência na produção de aço, com o objetivo de reduzir a dependência do produto estrangeiro.

Como consequência disso, empresas estatais, e em particular aquelas ligadas aos Governos locais (já que os efeitos de eventuais reduções de capacidade são primeira e essencialmente sentidos localmente), tendem a apresentar perdas financeiras mais persistentes do que as empresas privadas.

De acordo com a Jiuli, a Lei de Falências de Empresas da China, implementada em 2007, abrangeria todas as entidades empresariais, incluindo empresas estatais, não estatais, nacionais, estrangeiras, além de empresas listadas ou não em bolsa. Essa lei estipularia os procedimentos de falência de empresas e protegeria os direitos e interesses legítimos dos credores e devedores, representando um marco no processo de reforma do sistema de economia de mercado chinês.

No entanto, os dados objetivos discutidos anteriormente, os quais não foram contestados pela produtora chinesa, levam à conclusão de que a aplicabilidade da Lei ainda tem sido incompleta. Além da persistência das perdas financeiras de estatais, nota-se que o próprio Governo central corroborou esse entendimento ao ter como um dos objetivos do 13º Plano Quinquenal (2015-2020), elaborado muito tempo após a implementação da Lei, "decretar a falência e a liquidação de empresas não rentáveis". Por último, os casos da Dongbei e da TPCO evidenciaram que a "proteção aos direitos e interesses legítimos dos credores" ainda enfrenta limitações.

Dessa forma, os dados permitem inferir que as empresas privadas chinesas, em média, respondem a estímulos de mercado em maior medida do que suas contrapartes estatais.

Nesse sentido, a Jiuli argumentou ser uma empresa totalmente privada, que atua sob condições de mercado, citando a ausência de intervenção estatal nas atividades de produção, vendas e investimentos. Ressaltou que água, energia elétrica e gás natural seriam fornecidos por empresas independentes a preços de mercado e que haveria adequação de suas práticas contábeis às regras vigentes na China, sendo a empresa submetida anualmente à auditoria externa. Por fim, quanto à aquisição de matérias-primas, a Jiuli argumentou que os preços dos insumos seriam negociados de acordo com as dinâmicas do mercado, mesmo nos casos de compras de produtos fabricados por empresas estatais.

Apesar destas considerações, como será exposto a seguir, não se pode afirmar que, para as empresas privadas de aço na China, a influência do Estado chinês não seria significativa, a ponto de prevalecer condições de economia de mercado.

Em um ambiente em que as empresas estatais predominam e as políticas estatais distorcem o mercado de forma profunda, mesmo agentes privados que seguiriam uma racionalidade de mercado acabam tendo sua atuação afetada pela influência das políticas e a concorrência com empresas estatais. Dessa forma, como já reconhecido pela jurisprudência da OMC em matéria de subsídios (AB Report - US - Definitive Anti-Dumping and Countervailing Duties on Certain Products from China, WT/DS379/AB/R, paras. 446-447), a existência de distorções significativas decorrentes da presença predominante do governo no mercado poderá justificar a não utilização de preços privados daquele como benchmark apropriado para fins apuração do montante de subsídios:

446. In sum, we are of the view that an investigating authority may reject in-country private prices if it reaches the conclusion that these are too distorted due to the predominant participation of the government as a supplier in the market, thus rendering the comparison required under Article 14(d) of the SCM Agreement circular. It is, therefore, price distortion that would allow an investigating authority to reject in-country private prices, not the fact that the government is the predominant supplier per se. There may be cases, however, where the government's role as a provider of goods is so predominant that price distortion is likely and other evidence carries only limited weight. We emphasize, however, that price distortion must be established on a case-by-case basis and that an investigating authority cannot, based simply on a finding that the government is the predominant supplier of the relevant goods, refuse to consider evidence relating to factors other than government market share.

447. In the light of the above, we do not consider that the Panel interpreted Article 14(d) of the SCM Agreement as permitting the rejection of in-country private prices as benchmarks through the application of a per se rule based on the role of the government as the predominant supplier of the goods. Rather, the Panel correctly interpreted Article 14(d) of the SCM Agreement as requiring that the issue of whether in-country private prices are distorted such that they cannot meaningfully be used as benchmarks is one that must be determined on a case-by-case basis, having considered evidence relating to other factors, even in situations where the government is the predominant supplier in the market.

Ademais, o próprio Protocolo de Acesso da China à OMC, no item (b) do Artigo 15, o qual permanece em vigor, prevê que os termos e condições estabelecidos na China nem sempre podem ser utilizados como base para comparação adequada para apuração do montante de subsídios em termos do benefício auferido pelas empresas investigadas, o que também reflete a preocupação com as distorções provocadas pela presença do Estado na economia.

b) Nos procedimentos regidos pelas disposições das partes II, III e V do Acordo SMC, quando se tratarem de subsídios descritos nos itens a), b), c) e d) do artigo 14 do referido Acordo, aplicar-se-ão as disposições pertinentes do mesmo; não obstante, se houver dificuldades especiais, o Membro da OMC importador poderá utilizar, para identificar e medir o benefício conferido pelo subsídio, metodologias que levem em conta a possibilidade de que os termos e condições prevalentes na China nem sempre podem ser utilizados como bases de comparação adequadas. Para aplicar tais metodologias, sempre que factível, o Membro da OMC importador deverá proceder a ajustes desses termos e condições prevalentes antes de considerar a utilização de termos e condições prevalentes fora da China. (grifo nosso)

A Jiuli argumentou que a Lei das Companhias da China resguardaria os direitos das empresas à autonomia em conduzir suas próprias operações, e que os acionistas, diretores e gerentes da empresa seriam os únicos responsáveis pela operação interna da empresa. Na sua visão, ainda que um dirigente da empresa seja membro ou representante do CCP, essa circunstância não tornaria os negócios da empresa sujeitos a qualquer intervenção do governo chinês. Além disso, a citada Lei estipularia claramente que a empresa deveria operar de forma independente e proibiria explicitamente que funcionários do governo pudessem exercer uma função de forma concorrente em uma empresa.

Como foi explicado no item anterior, Comitês do PCC devem ser formados no âmbito das empresas, que devem fornecer as condições necessárias para as suas atividades. Suas competências permitem concluir que o Partido pode influenciar significativamente as decisões das empresas, preocupação que é compartilhada principalmente por investidores estrangeiros.

Recorda-se que a maior empresa privada de aço da China, a Shagang, possui como dono um membro do Partido Comunista que já exerceu postos importantes no Estado chinês e no Partido Comunista. A empresa possui Comitês do Partido na sua

estrutura e recebeu subsídios desde pelo menos 2010. Ademais, foi beneficiada por uma forte atuação do Governo da Província no processo de reestruturação da DongBei, uma empresa estatal estratégica que atua em um segmento de aço destinado à indústria naval, aeroespacial e militar. Trata-se de um caso peculiar, em que foi permitido a uma empresa privada ser a maior acionista de uma empresa estatal estratégica, ao mesmo tempo em que credores da empresa alegadamente tiveram os seus direitos desrespeitados. Convém lembrar que a Província de Jiangsu pretendia fundir mais de 50 companhias siderúrgicas em apenas oito empresas, sendo que a Shagang seria a única considerada "supergrande". Ainda, chama a atenção o ostensivo evento de divulgação do 19º Congresso do Partido ocorrido na empresa. Todos estes elementos levam à conclusão que a presença massiva do Estado no setor siderúrgico gera fortes incentivos para que as empresas privadas se alinhem aos objetivos do Partido, seja como pura sobrevivência, seja como uma forma de expansão corporativa.

Por último, o próprio sítio eletrônico da Jiuli possui uma seção denominada "Leader's visit" em que mostra visitas de membros importantes da estrutura do Estado e do Partido Comunista Chinês à empresa. Destacam-se, por exemplo, as visitas de Governadores e Vices da Província de Zhejiang, de Prefeito do Município, de Secretários do PCC provinciais e municipais, de Deputados do Congresso do Povo, do ex-Primeiro Ministro Wen Jiabao em 2007 e do atual Secretário-Geral do Partido Comunista Xi Jinping em 2004, quando era o então Secretário do do PCC da Província de Zhejiang. Ademais, o atual Presidente, Zhou Zhijiang, conforme mini currículo exposto no sítio eletrônico da empresa, é considerado "Excelente Membro do Partido Comunista", tendo sido Delegado do 10º, 11º e 12º Congresso do Povo de Zhejiang e Delegado do 12º Congresso do Comitê Provincial do PCC de Zhejiang.

Dessa forma, foi possível concluir que a influência do Governo chinês como um todo sobre o setor siderúrgico é muito significativa. Contudo, contrariamente ao que a leitura e a sequência de elaboração dos Planos parecem indicar, não se pode afirmar simplesmente que o Governo central dita os rumos do setor a partir destes instrumentos. Na verdade, os fatos narrados no primeiro item deste posicionamento são melhor explicados pela atuação das empresas estatais subnacionais, cujos Governos possuem preocupações imediatas em termos de emprego e estabilidade social, especialmente no cenário pós crise. Estas empresas constituem a maior parte das estatais do país, tendem a apresentar menor escala e pior desempenho financeiro, mas não têm respondido significativamente às diretrizes do Governo referentes a fusões, falência e redução da capacidade. Quanto às empresas privadas, é possível afirmar que a influência é menor, mas ainda assim muito significativa.

#### 4.4 Das práticas distorcivas do mercado

Inicialmente, é importante notar que a concessão de subsídios per se não é o suficiente para caracterizar que não prevalecem, em determinado segmento produtivo, condições de economia de mercado. Com efeito, os Acordos da OMC estabelecem aqueles subsídios considerados proibidos e acionáveis para fins de aplicação de medidas compensatórias, sem qualquer consideração a respeito da prevalência ou não de condições de economia de mercado naquele setor. Desde 1995, vários países onde indiscutivelmente prevalecem condições de economia de mercado foram afetados por medidas compensatórias impostas por outros Membros da OMC, como União Europeia (e países individuais como França, Itália, Bélgica e Alemanha), Estados Unidos, Canadá, Coreia do Sul, Emirados Árabes e o próprio Brasil (OMC).

Contudo, a variedade e o nível de subsidização, em conjunto com outras formas de intervenção governamental, poderão resultar em tamanho grau de distorção dos incentivos que, no limite, acabam fazendo com que deixe de prevalecer condições de economia de mercado em determinado segmento.

De fato, todos os dados apontam para um alto nível de subsidização do setor siderúrgico chinês. Estudos mostraram que proporção significativa do lucro das empresas decorre de subsídios governamentais, e que as formas de concessão são as mais variadas possíveis. Adicionalmente, no período pós crise financeira a concessão de subsídios parece ter acelerado, o que pode ser atestado pelo número de casos de medidas compensatórias iniciados contra a China nos últimos anos. Com base em dado extraído do Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP) da OMC, referente aos códigos SH 72 e 73, foram iniciadas 71 investigações de subsídios sobre as importações chinesas de aço até 2018 e todas elas foram iniciadas depois de 2007.



Fonte: I-TIP. Elaboração: DECOM

Ademais, os estudos de caso apresentados pelas petições, os quais continham empresas estatais e privadas, nacionais e subnacionais, atestaram a existência das mais variadas formas de subsídios, concedidos por mais de um nível de governo.

A este respeito, vale recordar que o Brasil já conduziu uma investigação de subsídios sobre produto siderúrgico originário da China. Tratou-se do Processo MDIC/SECEX 52272.002281/2016-12, referente à investigação de subsídio acionável nas exportações para o Brasil de produtos laminados a quente, 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, originários da República Popular da China, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática (processo). O período de análise do subsídio foi 2015, que, como visto, foi o auge da participação chinesa na produção mundial de aço.

Naquela oportunidade, o DECOM concluiu que, dos 25 programas de subsídios acionáveis identificados no início da investigação, 11 geraram benefícios às empresas investigadas cooperantes. Foram eles: (1) Empréstimos preferenciais; (2) Do seguro e da garantia ao crédito de produtos exportados; (3) Injeções de capital; (4) Subsídios previstos na "Law of The People's Republic of China on Enterprise Income Tax"; (5) Deduções do Imposto Sobre o Valor Agregado (VAT); (6) Isenção de Imposto de Importação e Imposto sobre o Valor Agregado (VAT); (7) Fornecimento pelo Governo Chinês de Bens e Serviços a Preços Reduzidos (Terrenos, Recursos Minerais, Energia elétrica); (8) Fundo para projetos Tecnológicos; (9) Fundo para redução da Emissão de Gases e conservação de energia; (10) Fundos para Desenvolvimento do Comércio Exterior; e (11) Fundo para Controle da Produtividade.

Duas empresas chinesas responderam ao questionário do produtor/exportador, a Bengang Plates e a Baosteel, ambas objeto de análise do estudo trazido aos autos pela Aperam e pela Marcegaglia. Foram apurados um montante de subsídios total de US\$

250,42/t para a Bengang Plates e de US\$ 221,94/t para a Baosteel, o que representou na época 57,38% e 37,85% do preço FOB/t exportado para o Brasil. Para as demais empresas não cooperantes, calculou-se montante de subsídio equivalente a US\$ 450,67/t.

Tais dados e informações evidenciam a grande variedade e o elevado nível de subsidização do setor de aço chinês, gerando distorções de tal magnitude que acabam por contribuir para que não prevaleçam condições de economia de mercado nesse segmento produtivo. Em especial, verificou-se naquela ocasião que dois programas de subsídio conferiam elevado benefício às empresas investigadas: Empréstimos preferenciais e Fornecimento pelo Governo Chinês de Bens e Serviços a Preços Reduzidos (Terrenos, mais especificamente).

Especificamente sobre a utilização de terrenos, no âmbito da investigação de subsídios conduzida pelo DECOM, restou demonstrado como estão estabelecidos os direitos de uso e a propriedade estatal, conforme excertos do Parecer do DECOM já referido:

"599. A terra na China é de propriedade do Estado, de acordo com o disposto no art. 10 da Constituição Chinesa. Nos termos do referido dispositivo, e de modo geral, os terrenos localizados em áreas urbanas são de propriedade do governo central e os terrenos localizados em áreas rurais ou suburbanas são de propriedade dos governos provinciais ou das "coletividades locais". Ademais, em investigação conduzida pelo "Department of Commerce", dos Estados Unidos da América, em investigação de subsídios concedidos pelo governo chinês, o DOC se manifestou da seguinte forma:

"As an initial matter, we note that private land ownership is prohibited in the PRC and that all land is owned by some level of government, the distinction being between land owned by the local government or 'collective' at the township or village level and land owned by the national government (also referred to as state-owned or 'owned by the whole people').

600. Conforme relatório "Asia News", de janeiro de 2015, a empresa de consultoria alemã Beiten Burkhardt explica brevemente as formas de concessão dos direitos de uso da terra pelo governo chinês para projetos industriais:

"In order to use Chinese land for construction projects, one must obtain land use rights classified as either "granted" or "allocated". Allocated land use rights are only provided for special purposes, including military use and key projects in the areas of energy, communications and water use. Granted land use rights are issued for a certain period of time against payment of a fee, and the terms are documented contractually. The contract terms and related title documents also stipulate the designated land use, for example, residential or industrial. The grant term of the land use rights depends on the designated purpose of the use of the land".

601. Assim, as políticas industriais chinesas determinam que os governos central e locais devem alocar, de modo preferencial, terrenos para o desenvolvimento de indústrias prioritárias, entre elas a indústria siderúrgica. Além disso, a Decisão nº 40, do Conselho de Estado Chinês, determina que os governos de todas as províncias, regiões autônomas e municipalidades devem formular políticas sobre o uso da terra para implementar as políticas industriais chinesas, que designam a indústria siderúrgica como uma indústria prioritária. Como exemplos de política implementada de acordo com tal orientação, tem-se o "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan Outline", da província de Jiangsu, que determina que as agências governamentais devem dar prioridade para o uso da terra para projetos da indústria siderúrgica, e o "Iron and Steel Industry Adjustment and Revitalization Plan", da província de Guangdong, o qual determina que o governo provincial incentive grandes plantas siderúrgicas a se estabelecerem em áreas específicas."

Naquela ocasião, a despeito das alegações apresentadas pelo Grupo Baosteel de que os seus terrenos teriam sido adquiridos em condição de mercado, o DECOM logrou encontrar documentos oficiais que indicavam a obtenção de uso de terrenos sem contrapartida financeira por parte da empresa. Ademais, em processo de verificação in loco, a condição gratuita da utilização de terrenos foi confirmada:

"609. O Grupo Baosteel em sua resposta ao questionário informou que seus terrenos teriam sido adquiridos em condição de mercado, e que nenhuma de suas compras seria um subsídio. Salienta-se que nenhuma das empresas trouxe elemento apto a corroborar tal informação e sequer respondeu ao questionário ou trouxe informações sobre as terras nas quais estão instaladas suas unidades.

610. O Departamento logrou encontrar, em sentido diverso ao alegado pelo grupo Baosteel, documento oficial da Baosteel na ocasião de lançamento de seus títulos (bonds), datado de 22 de fevereiro de 2012, em que esta afirma, na seção de fatores de risco, que:

"Certain land parcels occupied by the Group are state-owned allocated land, granted land without payment of land premium or collectively-owned land. Moreover, the Group has not yet obtained ownership certificates for some of its individual buildings. As a result, the use of these properties by the Group may be terminated". (grifo nosso)

613. Nas verificações in loco, ambos grupos confirmaram que o terreno original de instalação das respectivas plantas foi obtido a título gratuito do governo, o que vai ao encontro das conclusões do Departamento. Foi explicado que, por ser de interesse estratégico do governo a instalação das siderúrgicas, não houve nenhum pagamento pelos terrenos. Salienta-se que esses terrenos originais até hoje constituem a quase totalidade das terras detidas pelos grupos, sendo as aquisições posteriores pouco significativas ante ao total."

Nesse sentido, foram apurados montantes de subsídios da ordem de US\$ 67,73 por tonelada para o Grupo Bengang e US\$ 39,63 por tonelada de laminado a quente para o Grupo Baosteel, com base nos fatos disponíveis constantes dos autos do processo.

No caso do programa de empréstimos preferenciais investigado pelo DECOM no âmbito do caso de laminados a quente, também foi possível encontrar elementos concretos acerca dos subsídios que beneficiam o setor siderúrgico:

"309. Nesse sentido, além de controlar os principais bancos do mercado chinês, o Governo da China também influencia as decisões dos agentes bancários por meio da lei "Law of the People's Republic of China on Commercial Banks", que dispõe em seu artigo 34 sobre a obrigatoriedade de os bancos atuarem em conformidade com a orientação da política industrial do Estado, conforme transcrito abaixo:

Article 34 Commercial banks shall conduct their business of lending in accordance with the needs of the national economic and social development and under the guidance of the industrial policies of the State. (grifo nosso)

310. Insta salientar que tal artigo não faz distinção entre bancos comerciais estatais e bancos comerciais ditos privados, o que só reforça a constatação de que o sistema bancário chinês, como um todo, se sujeita às diretrizes do Estado.

314. Ainda quanto à intervenção no sistema bancário, o documento "IMF Working Paper - Financial Distortions in China: A General Equilibrium Approach", de 2015, aponta como as principais distorções existentes do sistema financeiro chinês, que potencializaram o crescimento do país, o controle das taxas de juros pelo Banco Central Chinês, além da "garantia implícita" de que o governo jamais deixaria que uma empresa estatal não pagasse seus empréstimos:

While a succession of market-oriented reforms has transformed China into the second largest economy in the world, financial sector reforms have been lagging behind. Interest rates used to be heavily controlled and had been liberalized only gradually. Even more entrenched is the system of implicit state guarantees covering financial institutions and corporates (particularly state-owned), giving an easier access to credit to entities perceived to be backed by the government. Why have these distortions survived for that long, even as the rest of the economy has been undergoing a transition to a market-oriented system? They have been an integral part of the China's growth story. Low, administratively-controlled interest rates have worked in tandem with distortions artificially boosting saving rates. Both reduced the cost of capital to support what has long been the highest investment rate in the world. Widespread implicit state guarantees further supported credit flow and investment, particularly when export collapsed after the Global Financial Crisis. This mechanism supercharged China's growth liftoff.

315. Este documento aponta ainda que as garantias implícitas dadas pelo Governo da China e o acesso privilegiado ao crédito beneficiaram principalmente, mas não exclusivamente, as empresas estatais.

Implicit guarantees distort lending decision. With the guarantees, there is incentive for creditors to lend more (and more cheaply) to those perceived to be guaranteed, regardless of the viability or project. Indeed, there is evidence that SOEs have enjoyed better access to finance than their private counterpart.

316. Diante do exposto, tem-se que o sistema financeiro chinês não é regido pelas regras de mercado, mas sim pelo Governo daquele país, tanto através da sua regulação quanto através da participação governamental nas instituições financeiras chinesas.

317. Nesse sentido, há elementos que indicam claramente que a indústria siderúrgica chinesa foi beneficiada com empréstimos preferenciais concedidos pelos bancos chineses para implementação dos objetivos estabelecidos nas políticas industriais do país, conforme descrito no item 4.1 deste Parecer.

[...]

322. Como já dito, o documento "Guiding Opinions on Resolving the Problem of Severe Excess Capacity" apresenta como uma das estratégias indicadas para a solução do problema de excesso de capacidade produtiva a concessão de empréstimos para aumentar o nível tecnológico das empresas. Elementos dos autos apontam ainda que o governo chinês emitiu listas de empresas, contendo diversos produtores de aço, para as quais seriam concedidos empréstimos preferenciais com o objetivo de levá-las a adquirir novos equipamentos para melhorar a qualidade dos seus produtos e reduzir o consumo de energia."

Nesse sentido, foram apurados montantes de subsídios da ordem de US\$ 116,53 por tonelada para o Grupo Bengang e US\$ 89,83 por tonelada de laminado a quente para o Grupo Baosteel, com base nos fatos disponíveis constantes dos autos do processo.

Sobre restrições a investimentos estrangeiros no aço, trata-se de mais um elemento que, individualmente, não é capaz de levar a uma conclusão definitiva de que não prevalecem condições de economia de mercado em determinado setor. Como mencionado anteriormente, havia participação estatal relevante no mundo até o final do século passado, e a intervenção do Governo muitas vezes é justificável em virtude do caráter estratégico do setor para o desenvolvimento econômico e para a defesa nacional dos países.

Apesar disso, em um contexto de massiva presença estatal como o descrito na presente análise, seja por meio da propriedade direta de produtoras de aço ou de suas controladoras, seja por meio de outros instrumentos como a presença formal do Partido Comunista na estrutura da empresa, esta questão passa a ser relevante porque pode contribuir para não prevaleçam condições de economia de mercado neste segmento produtivo.

Como exemplo, apesar de o PCC encorajar que organizações partidárias sejam formadas em todas as empresas, aquelas em que predomina o capital estrangeiro naturalmente tendem a ser mais resistentes. Matéria de periódico chinês trazida aos autos pela Jiuli mostra que a cidade de Suzhou possuía 6.545 empresas de capital estrangeiro e apenas 1.049 Comitês do Partido. Em outra matéria, em Pequim, de quase 10 mil empresas estrangeiras atendidas pela Foreign Enterprise Human Resources (FESCO), uma empresa que presta serviços de recursos humanos, apenas 105 possuíam Comitês.

Como a participação de Comitês é menor em empresas de capital estrangeiro, a liberalização total de investimentos estrangeiros tenderia a reduzir o grau de influência do Estado sobre o setor.

Em novembro de 2017, a Câmara Europeia de Comércio expressou preocupação com o relato de empresas europeias participantes de joint-ventures (JV) com estatais chinesas de que estas estariam solicitando que Comitês do Partido fossem formalizados na estrutura de governança da JV e que os estatutos da JV deveriam ser revisados para dar ao Partido maior papel na governança e na tomada de decisão em todos os assuntos significativos da JV.

As informações analisadas mostram que a China implementou recentemente maior liberalização de investimentos no setor siderúrgico, mas ainda permanecem restrições quantitativas e de localização.

Em resumo, foi possível concluir que o Estado chinês, em todos os níveis de Governo, concede subsídios em grande montante e de formas variadas. Ademais, ainda existem restrições importantes ao investimento estrangeiro voltado ao setor. Estes instrumentos se juntam à ampla atuação do Estado já relatada, seja diretamente por meio das estatais, seja indiretamente por meio, por exemplo, dos Comitês do Partido Comunista, para compor um quadro final de distorção significativa das condições de economia de mercado no setor siderúrgico chinês.

4.5Da Conclusão Sobre A Prevalência De Condições De Economia De Mercado No Segmento Produtivo Siderúrgico Chinês e da Metodologia de Apuração do Valor Normal

A conclusão deste documento parte dos seguintes fatos, os quais foram considerados comprovados por meio das evidências trazidas aos autos e analisadas anteriormente: i) houve contribuição decisiva da China para o excesso de capacidade de aço no mundo, especialmente após a crise de 2008 (item 4.1); ii) empresas chinesas possuem em média lucratividade mais baixa e endividamento maior do que suas congêneres no exterior, e no caso das empresas estatais estes indicadores são ainda piores (item 4.1); e iii) a presença e o nível de intervenção governamental, direto ou indireto, é alto, em todos os níveis de governo, e é significativo inclusive sobre as empresas privadas (itens 4.2, 4.3 e 4.4).

Foi no período pós-crise de 2008 que o problema do excesso de capacidade ociosa mundial, da baixa lucratividade e do alto endividamento das empresas se tornou mais evidente. Com a retração da demanda mundial por aço, esperava-se que o excesso de capacidade instalada fosse de curto prazo, já que a redução dos preços e o aumento dos custos decorrentes das economias de escala gerariam os incentivos de mercado que levariam as empresas a se reestruturarem.

Contudo, liderada pelos investimentos chineses, a capacidade instalada mundial cresceu fortemente, levando o setor de aço mundial a uma crise financeira por meio do comércio internacional. A gravidade e a persistência desta situação são evidências importantes de que não estão prevalecendo condições de economia de mercado no setor de aço chinês.

A simples presença significativa de empresas estatais no setor, contudo, não seria por si só suficiente para se alcançar uma conclusão neste sentido. Foi apenas por meio de uma análise detalhada do funcionamento do Estado chinês, especialmente da relação entre os diversos níveis de Governo, e da sua influência sobre os produtores domésticos públicos e privados, que foi possível entender de que forma os problemas refletidos no excesso de capacidade instalada decorrem da não prevalência de condições de economia de mercado no setor do aço.

Inicialmente, foi possível observar que o Governo central procurou mitigar o problema de sobrecapacidade produtiva especialmente após a crise de 2008, o que pode ser constatado nas metas e diretrizes dos seus Planos gerais e específicos e na atuação de estatais diretamente subordinadas a ele, como a Baosteel. Contudo, apesar do esforço do Governo central chinês, o que se viu foi um aumento significativo da capacidade ociosa até 2015, e que continua alta apesar da diminuição recente.

O que os dados apontam, na verdade, é que a alta fragmentação da produção de aço na China e a preponderância de estatais subordinadas a níveis de Governo subnacionais explicam em boa parte a dificuldade do Governo central em corrigir o excesso de capacidade instalada. Dados do setor e específicos das empresas mostram que a influência do Governo central é menor sobre estatais de outros níveis de Governo, os quais possuem preocupações imediatas em termos de emprego e estabilidade social, especialmente em um cenário pós crise, e que não necessariamente estão alinhadas aos objetivos do Governo central, muito menos aos incentivos de mercado. Neste cenário, a atuação destes entes subnacionais contribuiu significativamente para viabilizar novos investimentos e a sustentação de prejuízos e dívidas crescentes, descoladas das condições de economia de mercado.

A influência do Governo sobre as empresas privadas parece mais reduzida, tendo em vista os dados de ociosidade, lucratividade e de endividamento destas empresas em comparação com suas contrapartes estatais. Contudo, como visto no caso da maior empresa privada de aço do país, não se pode afirmar que seja pouco significativa. A presença massiva do Estado no setor, no âmbito nacional ou subnacional, por meio de

influência direta (propriedade direta pouco abaixo de 50% da produção nacional) ou indireta (por meio de Comitês do PCC, subsídios e outras práticas), atrai o setor privado para a órbita do Estado por motivos de sobrevivência ou, até mesmo, porque o alinhamento gera maiores oportunidades de crescimento, agravando as distorções no setor.

Mais recentemente, o 13º Plano Quinquenal (2015-2020) adotou um tom mais rigoroso nas suas diretrizes voltadas à diminuição das distorções observadas, inclusive proibindo governos locais e agências de aprovarem novos projetos e adições de capacidade instalada. Como visto, em 2016 e 2017 houve, efetivamente, uma redução da capacidade instalada líquida no país. Isto não obstante, além do nível de ociosidade ainda ser muito elevado, a maior parte das reduções de capacidade foi realizada por empresas privadas e, no setor público, lideradas por empresas de grande porte mais próximas do Governo central. Estas últimas, por seu turno, obedecem majoritariamente a metas pré-definidas em nível administrativo, que não necessariamente refletem uma alocação de recursos em que prevaleçam condições de economia de mercado. Por fim, não foram estes tipos de empresas que contribuíram mais decisivamente para as distorções evidenciadas, possuindo, em média, menor nível de ociosidade e melhor saúde financeira.

Assim, diante do exposto, em conformidade com a normativa brasileira de defesa comercial e com lastro na legislação multilateral, em especial o disposto no Artigo 15(a) do Protocolo de Acesso da China à OMC, conclui-se que no segmento produtivo do produto similar objeto da presente revisão não prevalecem condições de economia de mercado. Dessa forma, será utilizado, para fins de apuração do valor normal desta revisão com vistas à determinação de probabilidade de continuação da prática de dumping, metodologia alternativa que não se baseie em uma comparação estrita com os preços ou os custos domésticos chineses.