

1378. Para a Jingye, em decorrência do descompasso entre o imposto incidente sobre as entradas e saídas, teria se constituído, ao longo do exercício fiscal de 2023, um excedente creditório de VAT que teria eliminado, na prática, qualquer obrigação de recolhimento deste tributo por parte da HIGH QUALITY. Essa situação teria sido devidamente documentada perante os verificadores do DECOM, inclusive mediante a apresentação da declaração fiscal de VAT referente ao ano-base. Como se poderia observar, a referida declaração demonstraria inequivocamente que o campo correspondente ao "Imposto a pagar" encontrar-se-ia assinalado como zero ("0.00") para o exercício de 2023.

1379. Assim, segundo a empresa chinesa, a HIGH QUALITY teria demonstrado que não efetuou qualquer pagamento a título de VAT em suas operações, inclusive nas vendas do produto investigado que foram finalmente destinadas ao Brasil. Tal situação, como explicado, decorreria do acúmulo de créditos fiscais legítimos, provenientes da sistemática não cumulativa do VAT na China, plenamente compatível com os princípios tributários internacionais e com os regimes de compensação adotados em outras jurisdições, como a brasileira.

1380. Dessa forma, a Jingye concluiu que, considerando-se que o VAT a pagar das vendas da HIGH QUALITY não teria sido efetivamente desembolsado pela empresa, tampouco teria constituído custo incorporado ao preço de exportação, a eventual dedução desse imposto na reconstrução do preço de exportação dessa empresa resultaria em distorção da margem de dumping da Jingye. Solicitou-se, portanto, que, por ocasião da elaboração da Nota Técnica, o DECOM adotasse como base o preço bruto praticado nas exportações da HIGH QUALITY ao Brasil, sem dedução a título de VAT, assegurando-se, dessa forma, a consistência metodológica e a aderência à realidade de suas operações verificada *in loco*.

1381. Em manifestação de 15 de agosto de 2025, a empresa produtora/exportadora Baoshan argumentou que, tendo em vista o Parecer de determinação preliminar nº 677/2025, as vendas da empresa produtora Baoshan ao Brasil teriam sido realizadas por meio da *trading company* relacionada Baosteel America Inc., de modo que o preço de exportação teria sido apurado na forma do Art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013.

1382. Segundo a empresa chinesa, o DECOM teria apurado utilizando os dados fornecidos na resposta ao questionário submetido pelo produtor/exportador relacionado Baosteel America, tendo a análise considerado, inicialmente, os valores brutos reportados pela empresa, com o objetivo de reconstruir o preço em condição FOB no fabricante. Para alcançar o valor líquido das exportações na condição FOB no exportador relacionado, o Departamento teria procedido a deduções relativas ao frete e seguro internacional suportados pela Baosteel America. Na sequência, teriam sido subtraídos outros valores atribuídos à *trading*, como despesas de venda, gerais e administrativas, além da margem de lucro, a fim de se eliminar a interferência da empresa exportadora no preço de exportação e apurar um valor compatível com a condição FOB à vista no produtor.

1383. Segundo a Baoshan, com o objetivo de retirar o efeito da *trading* no preço praticado ao cliente independente, o Departamento teria calculado uma margem de lucro média baseada em informações públicas extraídas dos demonstrativos financeiros de empresas estadunidenses do setor de comercialização de produtos siderúrgicos, a saber: Ryerson Holding Corporation, Olympic Steel, Inc. e Reliance, Inc. A margem de lucro média apurada teria sido, então, aplicada ao preço bruto unitário, compondo a base de deduções que permitiriam reconstruir o preço FOB na origem. Ao final, o preço de exportação da Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., na condição FOB, teria sido determinado com base nos termos do Art. 20 do Decreto nº 8.058, de 2013, embora não existam disposições específicas quanto aos detalhes de como a reconstrução deve ser realizada e, particularmente, de como deve ser determinada a margem de lucro para este cálculo.

1384. Para a empresa chinesa, a prática do DECOM teria sido reconstruir o preço por meio de ajustes, incluindo a dedução de despesas de vendas, gerais e administrativas, e lucro. No caso específico da Baosteel America, por se tratar de uma empresa relacionada localizada no exterior, fora da China, o cálculo teria utilizado as despesas de vendas, gerais e administrativas da própria empresa relacionada, substituindo-se, contudo, a margem de lucro pela de uma empresa terceira, com o objetivo de eliminar os efeitos do relacionamento entre produtor e exportador.

1385. A escolha da margem de lucro substituída pelo DECOM, segundo a Baoshan, teria sido elemento crucial para assegurar a precisão do cálculo da margem de dumping e evitar distorções. No caso do Grupo Baosteel (que realiza suas exportações ao Brasil por intermédio da Baosteel America), teria sido imprescindível que a referência adotada fosse técnica e metodologicamente adequada.

1386. Para a empresa chinesa, a utilização de margens de lucro incompatíveis com a realidade de mercado poderia inflar artificialmente os preços reconstruídos e, por consequência, conduzir à imposição indevida de medidas antidumping em níveis desproporcionais. Teria sido essa inconsistência que se verificou na determinação preliminar emitida por este Departamento, que teria utilizado os demonstrativos financeiros de três empresas estadunidenses selecionadas - Ryerson, Olympic Steel e Reliance Inc. - sem, contudo, oferecer justificativa técnica ou legal que fundamentasse tal escolha. Teria se limitado a afirmar que se tratam de *trading companies* estadunidenses, sem aprofundamento ou análise quanto à comparabilidade de seus perfis com o da empresa investigada. Isto teria demonstrado a necessidade de uma apuração mais detalhada acerca das características das empresas utilizadas.

1387. Segundo a Baoshan, as três empresas selecionadas pelo DECOM não teriam sido comparáveis à Baosteel America em função ou estrutura operacional. Ryerson, Olympic Steel e Reliance Inc. seriam distribuidoras integradas, com margens de lucro que refletiriam atividades de transformação de aço, beneficiamento físico (corte, dobra, usinagem), gestão de inventário, armazenagem e operação logística. Seus resultados incluiriam retornos sobre capital intensivo, ativos industriais e serviços de valor agregado.

1388. Como teria sido verificado pelo DECOM durante o processo e verificação *in loco*, a Baosteel America seria uma *trading company/trading company pura*, sem atividade de produção, processamento ou armazenagem. Atuaria exclusivamente na revenda de produtos siderúrgicos provenientes da matriz na China, limitada à região das Américas, sendo responsável apenas pela intermediação comercial. Sua rentabilidade decorreria da margem de revenda, com exposição limitada a riscos operacionais e nenhum envolvimento com produção ou transformação.

1389. A substituição da margem de lucro de uma empresa comercial por margens industriais obtidas em estruturas verticais complexas e intensivas em capital comprometeria a representatividade econômica da reconstrução do preço de exportação.

1390. A empresa chinesa destacou que a principal distinção entre a Ryerson, que seria uma distribuidora e processadora, e a Baosteel America residiria em sua natureza operacional: enquanto a distribuidora atuaria diretamente no mercado interno, mantendo estoque e oferecendo produtos e serviços personalizados aos clientes finais, a *trading company* Baosteel America operaria como mera intermediária no comércio internacional, conectando fornecedores e compradores na América sem realizar o armazenamento ou o processamento dos produtos.

1391. A Reliance Inc. seria um centro de serviços metálicos altamente especializado. A empresa manteria um vasto estoque de mais de 100.000 produtos metálicos e realizaria processamentos industriais sob medida. A principal diferença entre a Reliance Inc. e a Baosteel America residiria em sua estrutura de negócios e estratégia operacional. A Reliance Inc. atuaria como uma holding de distribuição de metais, operando por meio de uma vasta rede de centros de serviço com foco no mercado norte-americano, atendendo principalmente clientes locais com serviços de corte, processamento e entrega sob demanda.

1392. A Olympic Steel, segundo a empresa chinesa, seria um centro de serviços siderúrgicos com sede nos Estados Unidos, que atuaria no processamento, comercialização e distribuição de produtos metálicos.

1393. Das três empresas que teriam sido selecionadas pelo DECOM como referência para margem de lucro, a Baoshan ressaltou que a Olympic Steel teria apresentado as maiores semelhanças operacionais com a Baosteel America. Ambas teriam atuado no mercado norte-americano com foco na comercialização de produtos siderúrgicos planos. Embora existissem diferenças estruturais relevantes - a Olympic seria uma empresa independente com significativa atuação em serviços de processamento e distribuição, enquanto a Baosteel teria sido uma subsidiária comercial da siderúrgica Baoshan - as duas teriam compartilhado um portfólio centrado em bobinas, chapas e produtos derivados de aço carbono e inoxidável. Além disso, a Olympic Steel teria mantido uma estrutura operacional relativamente enxuta e especializada, com atuação focada em determinadas linhas de produtos e um modelo de negócios voltado para vendas industriais diretas, sem a complexidade ou escala ampla de diversificação presente na Reliance. Comparada à Ryerson, que teria possuído operações mais amplamente distribuídas e integradas, inclusive fora dos EUA, a Olympic teria mantido um perfil comercial mais alinhado ao da Baosteel America, cuja atuação também teria se concentrado em mercados-alvo bem definidos (Américas) e em volumes direcionados, com menor diversificação funcional.

1394. Por outro lado, Ryerson e Reliance Inc., segundo a empresa chinesa, deveriam ter sido descartadas imediatamente como referenciais válidos, por apresentarem operações significativamente mais complexas, diversificadas e verticalizadas. A Ryerson teria operado com ampla presença internacional, incluindo atividades na China e outras regiões, com uma rede logística e de serviços de processamento mais robusta e voltada à gestão integrada de cadeias de suprimento globais, o que ultrapassaria a atuação mais focada e regionalizada da Baosteel America. Já a Reliance Inc., maior operadora de centros de serviços metálicos da América do Norte, teria mantido operações em larga escala com mais de 100.000 produtos metálicos, incluindo ligas especiais, metais não ferrosos e serviços industriais personalizados.

1395. Conforme já teria sido exposto pela empresa chinesa, o art. 2 do Acordo Antidumping estabeleceria que deveria ser feita uma comparação equitativa entre o preço de exportação e o valor normal, com o devido ajuste aos termos e condições que afetassem a comparabilidade. O uso de margens oriundas de empresas com negócios substancialmente distintos desvirtuaria essa exigência, criando uma base assimétrica e artificial para fins de cálculo do dumping.

1396. Para a empresa chinesa, o resultado seria a penalização injusta e não objetiva do grupo Baosteel por sua estrutura societária, ainda que os preços entre as partes estivessem ajustados a condições de mercado. Note-se que não se exigiria com esta manifestação que a margem de lucro substituída proviesse de uma empresa exatamente equivalente à Baosteel America; exigir-se-ia, contudo, que houvesse cuidado na escolha da empresa mais adequada, considerando as informações disponíveis e o que teria sido verificado na Baosteel America.

1397. A produtora chinesa apresentou uma tabela com a comparação das margens de lucros para facilitar a avaliação e compreensão:

Empresa	Margem de Lucro	Comentários sobre Razoabilidade/Comparabilidade
Ryerson	2,87%	Baixa comparabilidade: Operações industriais (corte, usinagem) e gestão de estoque incompatíveis com <i>trading pura</i>
Olympic Steel	2,85%	Comparabilidade moderada: Foco em comercialização com serviços limitados de processamento, perfil mais próximo da Baosteel America
Reliance	11,76%	Incompatível: Operações industriais complexas (320 unidades, processamento customizado, kitting) - modelo radicalmente distinto
Média DECOM (Ryerson+Olympic+Reliance)	5,8%	Média artificial: Combina empresas funcionalmente incompatíveis, violando §14 do
Metal One	2,21%	Art.14 do Decreto 8.058, de 2013 Alta comparabilidade: <i>Trading pura</i> especializada em aço, sem operações industriais - perfil idêntico ao da Baosteel America

1398. Com base em escolhas que teriam sido efetuadas pelo DECOM em casos anteriores, a Baoshan destacou que haveria demonstrativos financeiros auditados e públicos de *trading companies* cujas condições e práticas se aproximariam mais da realidade da Baosteel America.

1399. Em manifestação anterior, apresentada antes da determinação preliminar, o Grupo Baosteel teria indicado a Metal One Corporation (<https://www.mtlo.co.jp/en/ir/>) como opção adequada para a margem de lucro, fundamentando devidamente tal solicitação. A Metal One, *trading* especializada no setor siderúrgico, atuaria de forma similar à Baosteel America, inclusive já tendo sido utilizada como parâmetro pelo próprio DECOM em revisões anteriores envolvendo o Grupo Baosteel.

1400. Entretanto, a empresa chinesa entendeu que a Olympic Steel também poderia ser utilizada. Esta afirmação se justificaria não apenas por apresentar características que, embora não ideais, se aproximariam mais da realidade da Baosteel America, mas também pelo nível de margem de lucro, que aparentaria ser mais compatível com o da Baosteel America. A principal diferença entre as duas referências estaria no modelo de negócio: a Metal One seria uma *trading* global com presença internacional e foco na intermediação, enquanto a Olympic Steel seria um centro de serviços com forte atuação doméstica e integração à cadeia de suprimentos norte-americana. Assim, enquanto a Metal One asseguraria comparabilidade direta com a natureza de *trading* da Baosteel America, a Olympic Steel ofereceria proximidade em termos de função operacional e práticas comerciais no mercado dos EUA.

1401. Diante desse cenário, a Baoshan entendeu que, embora a Metal One permanecesse como a opção preferencial para a determinação da margem de lucro substituída por refletir mais fielmente a natureza e o escopo das atividades da Baosteel America, a Olympic Steel também se apresentaria como alternativa tecnicamente defensável.

1402. Por outro lado, segundo a empresa chinesa, a proposta da peticionária de adotar a Marubeni Corporation como parâmetro substituto mostrar-se-ia tecnicamente inadequada. Tratar-se-ia de um conglomerado multissetorial cujo envolvimento com o setor siderúrgico seria marginal e secundário em relação ao seu portfólio diversificado, que abrangeira alimentos, agropecuária, energia e produtos químicos. Tal perfil não representaria, sob nenhum aspecto, uma referência adequada à estrutura operacional da Baosteel America, e sua utilização introduziria distorções significativas no cálculo da margem de dumping.

1403. Caso o DECOM decidia não adotar a Metal One, a empresa chinesa recomendou que fosse escolhida a Olympic Steel como referência, por apresentar o perfil mais compatível dentre as demais alternativas disponíveis.

1404. Em manifestação conjunta de 15 de agosto de 2025, as produtoras nacionais Usiminas, CSN e ArcelorMittal argumentaram que o preço de exportação da Ansteel Tiantie deveria ser apurado com base na melhor informação disponível, tendo em vista o relatório da verificação *in loco* realizada na produtora chinesa.

1405. A partir do relatório, a indústria doméstica verificou que o DECOM teria identificado "relevante diferença entre as vendas reportadas pela empresa para o Brasil e os dados de importação registrados na Receita Federal do Brasil". Ao ser questionada, a Ansteel Tiantie teria admitido não ter conhecimento de exportações realizadas por meio de operações classificadas como para "revendedores no mercado doméstico". Cumpre destacar que as vendas realizadas para revendedores no mercado interno chinês não devem ser consideradas para fins de determinação do valor normal, em razão da ausência de condições de mercado no segmento do produto similar na China.

1406. Contudo, a Usiminas, CSN e ArcelorMittal argumentaram que a não inclusão dessas vendas nas informações prestadas poderia impedir o DECOM de realizar o cruzamento necessário com os dados de exportação total do produto objeto para o Brasil, o que poderia ser interpretado como omissão de informação por parte da empresa, o que configuraria a situação de vendas não reportadas.

