

267. No Brasil, o mercado seria caracterizado por uma estrutura competitiva com mais de um produtor nacional e presença significativa de importações provenientes de diversos países. Diferentemente do mercado egípcio, o setor brasileiro não contaria com subsídios governamentais expressivos que reduzam artificialmente os custos de produção. Essa ausência de subsídios, combinada com a elevada concorrência internacional, exerceria pressão constante sobre os preços, que tenderiam a se alinhar mais estreitamente aos custos reais de produção. Como resultado, a dinâmica de mercado no Brasil promoveria maior equilíbrio entre preço e custo, limitando margens de lucro excessivas e incentivando eficiência produtiva.

268. A empresa monopolista, de controle estatal chinês, em função da ausência de concorrência no mercado interno egípcio, poderia implementar integralmente as decisões do governo chinês, sem contestação ou ameaça de outros atores no mercado egípcio.

269. Por outro lado, nas exportações, a capacidade de determinar o seu preço de venda poderia ser limitada por seus concorrentes, que, apesar de não usufruírem dos mesmos benefícios que a produtora egípcia, poderiam impedir que determinadas políticas ditadas pelo governo chinês sejam adotadas.

270. A Brazil GR afirmou entender, dessa forma, que um subsídio eventualmente recebido pela empresa egípcia não seria igualmente repassado às suas vendas destinadas ao mercado interno e externo, o que impediria, portanto, que as vendas dessa empresa destinadas ao mercado egípcio pudessem ser usadas como base de comparação para os preços objeto de dumping, praticados nas exportações para o Brasil. Segundo a petição, os preços praticados no mercado interno egípcio poderiam ser facilmente manipulados, inclusive, para mascarar a prática de dumping da empresa.

271. O efeito dos apoios e subsídios concedidos pelos governos egípcio e chinês sobre os preços doméstico e de exportação variariam também porque a concessão de parte dos subsídios e benefícios seria condicionada à exportação do produto fabricado na zona de exportação.

272. Nesse sentido, a Brazil GR destacou que a Jushi Egypt estaria localizada na Zona Econômica e Comercial do Suez (SETC -Zone) dentro da Zona Econômica do Canal de Suez (SC -Zone). A gestão e operação da zona seriam realizadas pela Tianjin Economic Development Area (TEDA), sob supervisão dos governos da China e do Egito. A Egypt -TEDA Investment Co., criada em 2008 com investimento total de US\$ 100 milhões, lideraria os esforços de investimento, desenvolvimento, construção, gestão e operação da zona. Em 21 de janeiro de 2016, os presidentes de ambos os países inauguraram oficialmente a expansão da SETC -Zone e assinaram o "Acordo de Cooperação" entre os governos, que definiu o significado e o status legal da zona, estabelecendo um quadro formal de cooperação.

273. Segundo o Acordo de Cooperação, os governos desenvolveriam conjuntamente a SETC-Zone alinhados às suas estratégias nacionais (Belt & Road para a China e o Suez Canal Corridor Development Plan para o Egito). O Egito forneceria terra, mão de obra e benefícios fiscais, enquanto empresas chinesas operariam as instalações com seus ativos e gestores. O governo chinês também disponibilizaria financiamento para apoiar o projeto. A operação da SETC -Zone refletiria cooperação próxima entre os governos egípcio e chinês, incluindo joint ventures, provisionamento de recursos e concessão de condições favoráveis à Jushi Egypt. Os principais incentivos e benefícios oferecidos dentro da SC-Zone listados pela petição são apresentados a seguir:

Categoria	Tipo de incentivo	Descrição
Incentivos Diretos (incentivos fiscais)	Incentivos Aduaneiros	a) 0% de imposto de importação sobre todos os componentes do projeto importados do exterior sob a condição de exportação dos produtos finais; b) no caso de exportação do produto final ao mercado local, os impostos de importação incidirão somente sobre os componentes que foram importados.
	Incentivos de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA)	a) 0% de IVA aplicado para aquisições no mercado interno e importações do exterior destinadas à SC-Zone relativas a todos os bens necessários às atividades de fabricação, produção e operação (incluindo matérias-primas, componentes, peças de reposição, entre outros); b) 14% de IVA aplicado na venda de produtos da SC-Zone para o mercado local.
	Incentivo de imposto de renda corporativo	a) desconto no Imposto de Renda Corporativo (sobre o lucro líquido) equivalente a 50% dos custos de investimento do projeto; b) o desconto será limitado a 80% do capital integralizado.
Incentivos Indiretos	Regulamentação de exportação e importação	a) regras especiais aplicáveis à importação e exportação na SC-Zone; b) redução do custo e do tempo de análise regulatória das cargas; c) reconhecimento do produto final das indústrias da SC-Zone como produto nacional.
	Novo guia aduaneiro 2020	a) criação de uma comunidade industrial integrada; b) estabelecimento de uma plataforma logística para atender ao comércio internacional e à SC-Zone; c) redução do tempo de liberação das cargas.
	Programa de apoio à exportação	a) fabricantes industriais voltados à exportação na SC-Zone se beneficiarão do programa; b) aumento da competitividade nos mercados externos.
	Transformação digital	a) novo website com introdução de serviços eletrônicos (e-services); b) melhoria da comunicação com investidores por meio de plataformas digitais.
	Permissão de Residência de 5 anos para investidores estrangeiros	a) investidores estrangeiros têm o direito de obter residência por um período contínuo de 5 anos, renovável por períodos semelhantes durante toda a duração do projeto.
	Terra, energia, utilidades e mão de obra: incentivos a projetos intensivos em mão de obra que utilizem componente local	a) redução de preços ou facilitação do pagamento da energia; b) reembolso total ou parcial dos custos de utilidades suportados pelos investidores no terreno do projeto; c) pagamento parcial ou total das contribuições de seguro dos empregados egípcios por período determinado.

Fonte: SC -Zone Strategy 2020 -2025.

274. A Brazil GR frisou também que, em 26 de outubro de 2023, o governo egípcio editou o Decreto nº 77/2023, que estabeleceria pacote abrangente de incentivos e benefícios para projetos de investimento industrial no Egito.

275. Entre os principais benefícios, destacou:

Subsídio direto ao custo de investimento, que pode variar entre 15% e 30% do investimento total (excluído o custo de aquisição de terrenos), sendo:

- 30% para projetos no Alto Egito e corredores de desenvolvimento;
- 25% para projetos fora do Grande Cairo e Alexandria; e
- 20% para projetos no Grande Cairo, Alexandria e região da costa norte.

O total do subsídio não poderia ultrapassar 40% do custo de investimento nem o limite de EGP 100 milhões por projeto, salvo exceções para projetos estratégicos.

Subsídios específicos para custos de energia, incluindo:

- subsídio de até EGP 2,5 por milhão de BTU no preço do gás natural para indústrias intensivas em energia; e
- subsídio de até EGP 0,30 por kWh no preço da eletricidade para instalações industriais.

- Esses subsídios seriam concedidos por até sete anos a partir do início da produção, com redução gradual de 20% ao ano a partir do quarto ano.

276. Adicionalmente, poderiam ser concedidos bônus de 5% para projetos que gerem mais de 500 empregos diretos, que exportem mais de 50% de sua produção ou que utilizem tecnologias avançadas ou obtenham certificações internacionais de qualidade.

277. Além dos benefícios já mencionados da SC-Zone, a Brazil GR afirmou que as vantagens geográficas estratégicas do corredor do Canal de Suez permitiriam que empresas chinesas gerem receita suficiente a partir do offshoring da produção, como é o caso da Jushi Egypt, mantendo a expansão internacional dentro da própria empresa em vez de licenciá-la a parceiros locais.

278. A empresa egípcia utilizaria insumos, equipamentos e know-how chineses na sua produção. O benefício para a Jushi decorrente dos efeitos complementares e de sinergia que surgem em clusters viriam do engajamento de fornecedores chineses em vez de locais. Alguns produtos químicos seriam fornecidos domesticamente, mas a maior parte das matérias-primas necessárias para a produção viria da China, além de insumos provenientes de duas empresas chinesas que teriam entrado na zona especificamente para fornecer materiais à Jushi.

279. A China Jushi também enviaria especialistas ao Egito para treinar equipes locais, enquanto a Jushi Egypt enviaria graduados egípcios à China, garantindo transferência de tecnologia e capacitação técnica e gerencial, incluindo formação continuada para que egípcios assumam posições de gestão média e sênior, com grande parte dessas posições ocupadas por profissionais locais após treinamento.

280. Ademais, ressaltou que entidades estatais chinesas concederiam à Jushi Egypt empréstimos preferenciais, direta ou indiretamente, por meio da empresa matriz na China.

281. O modelo de negócios da Egypt TEDA incluiria a venda de terrenos desenvolvidos, adquiridos originalmente a preços abaixo do mercado, constituindo uma importante fonte de receita. Essa operação seria viabilizada pelo apoio de financiamentos de baixo custo concedidos por bancos de políticas chineses, como o China Development Bank e o China Eximbank, bem como por instrumentos de capital de risco, como o CADFund.

282. De acordo com o § 16 do art. 14 do Decreto 8.058, 2013, o termo "condições especiais de mercado" inclui situações em que a formação de preços domésticos, em especial aqueles relacionados a insumos básicos, não ocorre em condições de mercado, ou seja, determinada ou significativamente influenciada pela ação do governo.

283. Portanto, considerando que os benefícios concedidos pelos governos egípcio e chinês, bem como pela empresa matriz Jushi Group, reduzem os custos de produção da Jushi Egypt, seja por meio da diminuição de despesas de capital, operacionais, tributárias e financeiras, seja pelo aumento de eficiência decorrente do know-how e da gestão chinesa, a Brazil GR concluiu que o custo de produção no Egito não refletiria condições normais de mercado, mas resultaria de uma estrutura fortemente influenciada por subsídios e apoio estatal, caracterizando uma situação particular de mercado clara no mercado doméstico egípcio.

284. Grande parte dos benefícios da SC -Zone seria aplicável apenas ao produto final caso este seja exportado. Por exemplo, o incentivo aduaneiro de isenção do imposto de importação sobre insumos/componentes importados seria condicionado à exportação do produto final e o programa de apoio à exportação seria direcionado apenas a fabricantes direcionados à exportação, o qual visaria aumentar a competitividade desses produtores em mercados externos.

285. Não se poderia inferir, portanto, que os benefícios e os efeitos desses subsídios à empresa seriam igualmente repassados aos preços praticados nos diferentes mercados, reforçando a impossibilidade de se efetuar uma comparação adequada entre os preços praticados no mercado interno do Egito e em suas exportações.

286. A petição reforçou a condição de a Jushi Egypt ser a única produtora nacional do produto similar ao objeto da investigação no Egito. Sendo subsidiária do Jushi Group, a empresa estaria sob controle de ativos estatais chineses. Nesse contexto, as decisões do grupo Jushi, nos mercados chinês e egípcio, seriam influenciadas pelo governo chinês, que não permitiria que as empresas atuassem em condições de livre mercado. Além disso, a Jushi Egypt teria recebido subsídios dos governos egípcios e chinês, como se poderia observar na conclusão da investigação da autoridade europeia sobre importações de produtos de fibras de vidro de filamento contínuo originárias do Egito.

287. Segundo a petição, o preço e o custo de produção das fibras de vidro no Egito seriam influenciados por fatores não comerciais decorrentes de políticas industriais coordenadas entre os dois governos, e, portanto, a utilização do Egito não se mostraria adequada para fins de apuração do valor normal da China, já que replicaria as condições que teriam ensejado a consideração de o setor de fibras de vidro chinês atuar em condições de economia não de mercado.

288. A estrutura do mercado egípcio e a forma como os subsídios seriam concedidos à Jushi Egypt inviabilizariam, segundo a Brazil GR, a utilização das vendas egípcias destinadas ao mercado interno para fins de apuração do valor normal, em função da situação particular de mercado identificada. A petição expressou que a situação das vendas de mercado do Egito afetaria de forma diferente os preços praticados nas vendas destinadas ao mercado interno e nas exportações para os diferentes mercados, já que a estrutura de mercado no país de destino influenciaria diretamente a capacidade da empresa em repassar os benefícios auferidos.

289. Nesse sentido, afirmou que o valor normal do Egito deveria ser apurado com base no valor normal construído, baseado na estrutura de custos da petição e valores de mercado desse país, com base no custo de produção acrescido de razoável montante a título de despesas gerais, administrativas, comerciais, financeiras e lucro. Tendo em vista a impossibilidade de obtenção dos detalhes da estrutura de custos no Egito, esclareceu ter utilizado, como base, os coeficientes técnicos da própria estrutura de custos da Brazil GR os quais teriam sido validados em verificação in loco. [CONFIDENCIAL].

290. O cálculo do valor normal apresentando pela petição, dessa forma, levou em consideração as seguintes rubricas: a) matéria-prima; b) outros custos variáveis; c) mão de obra direta; d) outros custos fixos; despesas gerais, administrativas, comerciais e financeiras; e f) lucro.

a) Matérias-primas e outros custos variáveis

