

RESOLUÇÃO Nº 86, DE 09 DE NOVEMBRO DE 2011.

(Publicada no D.O.U. de 10/11/2011)

Aplica direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de papel cuchê leve, originárias dos EUA, Finlândia, Suécia, Bélgica, Canadá e Alemanha.

O PRESIDENTE DO CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR, no uso da atribuição que lhe confere o § 3º do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, e com fundamento no inciso XV do art 2º do mesmo diploma legal,

CONSIDERANDO o que consta nos autos do Processo MDIC/SECEX 52000.012937/2010-10,

RESOLVE, *ad referendum* do Conselho:

Art. 1º Aplicar direito antidumping provisório, por um prazo de até 6 (seis) meses, às importações brasileiras de papel cuchê leve (*LWC- light weight coated*), revestido em ambas as faces, de peso total entre 50 e 72 g/m², em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m² por face, para impressão em *offset*, com alvura (*brightness*) entre 60 e 95%, devendo ainda a composição fibrosa do papel-suporte ser constituída por, pelo menos, 50%, em peso, de fibras de madeira obtidas por processo mecânico, originárias dos Estados Unidos da América, Reino da Finlândia, Reino da Suécia, Reino da Bélgica, Canadá e República Federal da Alemanha, comumente classificadas no item 4810.22.90 da Nomenclatura Comum do MERCOSUL – NCM, a ser recolhido sob a forma de alíquotas específicas fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes abaixo especificados.

País	Produtor/Exportador	Direito Antidumping Provisório em (US\$/t)
EUA	Evergreen Packaging Inc.	161,72
	Demais	161,72
Finlândia	UPM-Kymmene Corporation	74,14
	Stora Enso Oyj	69,04
	Sappi Finland OY.	132,86
	Demais	132,86
Suécia	Todos	120,37
Alemanha	Stora Enso Kabel GmbH	101,71
	Norske Skog Walsum GmbH	26,82
	Demais	101,71
Bélgica	Sappi Lanaken N.V.	64,68

	Demais	72,34
Canadá	Todos	137,95

Art. 2º O produto objeto da investigação não inclui o papel cuchê leve em tiras ou rolos de largura não superior a 15 cm ou em folhas nas quais nenhum lado exceda 360 mm, quando não dobradas, comumente classificado no item 4810.22.10 da NCM.

Art. 3º Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão conforme o Anexo a esta Resolução.

Art. 4º Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

FERNANDO DA MATA PIMENTEL

Este texto não substitui o publicado no D.O.U.

ANEXO

1. Do processo

1.1. Da petição

Em 27 de abril de 2010, a Stora Enso Arapoti Indústria de Papel S.A., doravante denominada Stora Enso ou peticionária, protocolizou no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) petição de abertura de investigação de dumping nas exportações dos Estados Unidos da América (EUA), Reino da Suécia (Suécia), Confederação da Suíça (Suíça), Reino da Bélgica (Bélgica) e Canadá. Em razão do volume relevante de importações da República da Finlândia (Finlândia) e República Federal da Alemanha (Alemanha), julgou-se necessário inseri-las no pleito.

Após o exame preliminar da petição, foram solicitadas à peticionária, com base no *caput* do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 23 de agosto de 1995, doravante também denominado Regulamento Brasileiro, informações complementares àquelas fornecidas na petição. A peticionária protocolizou correspondência no MDIC com as informações solicitadas.

Foram solicitados novos esclarecimentos acerca de algumas informações constantes da petição e das informações complementares encaminhadas pela peticionária. A Stora Enso encaminhou novas informações à petição, em complemento às apresentadas anteriormente.

Em 8 de setembro de 2010, a peticionária foi informada de que a petição estava devidamente instruída, em conformidade com o § 2º do art. 19 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.2. Das notificações aos Governos dos países exportadores

Em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, os governos dos EUA, Finlândia, Suécia, Suíça, Bélgica, Canadá e Alemanha foram notificados da existência de petição devidamente instruída, com vistas à abertura de investigação de dumping de que trata o presente processo. Em virtude da Finlândia, Suécia, Bélgica e Alemanha serem países-membros da União Européia, a Delegação da União Européia no Brasil também foi informada da existência de petição devidamente instruída.

1.3. Da abertura da investigação

Tendo sido verificada a existência de indícios suficientes de dumping nas exportações de papel cuchê leve dos países sob análise para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, a investigação foi iniciada por meio da Circular SECEX nº 57, de 8 de dezembro de 2010, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 10 de dezembro de 2010.

1.4. Das notificações de abertura e da solicitação de informações às partes

Em atendimento ao que dispõe o § 2º do art. 21 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram notificados do início da investigação a peticionária, os importadores e fabricantes/exportadores – identificados por meio das estatísticas oficiais de importação da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), do Ministério da Fazenda – e os governos dos EUA, Finlândia, Suécia Suíça, Bélgica, Canadá e Alemanha, tendo sido encaminhada cópia da Circular SECEX nº 57, de 2010.

Observando o disposto no § 4º do art. 21 do Decreto supramencionado, aos fabricantes/exportadores e aos governos dos países exportadores também foram enviadas cópias do texto completo não-confidencial da petição que deu origem à investigação.

A Delegação da União Européia no Brasil também foi notificada do início da investigação. Na ocasião, foram encaminhadas cópias do texto completo não-confidencial da petição e da Circular SECEX nº 57, de 2010.

Por ocasião da notificação de abertura da investigação, foram simultaneamente enviados questionários a todas as partes interessadas – à exceção dos governos dos países exportadores – com prazo de restituição de quarenta dias, nos termos do art. 27 do Decreto nº 1.602, de 1995.

A RFB, em cumprimento ao disposto no art. 22 do Decreto nº 1.602, de 1995, também foi notificada da abertura da investigação.

1.5. Do recebimento das informações solicitadas

A Stora Enso respondeu ao questionário tempestivamente. Foram solicitadas informações complementares à empresa, que foram igualmente respondidas dentro do prazo estipulado.

Diversas empresas importadoras apresentaram suas respostas dentro do prazo originalmente previsto no Regulamento Brasileiro. Outras tantas responderam ao questionário dentro do prazo de extensão para resposta.

Foram solicitadas informações complementares e esclarecimentos adicionais à resposta ao questionário para diversas empresas importadoras. Essas empresas encaminharam tais informações e esclarecimentos dentro dos prazos estipulados.

Os produtores/exportadores Evergreen Packaging Inc., Sappi Finland OY, Stora Enso Oyj, UPM-Kymmene Corporation, Sappi Lanaken N.V., Norske Skog Walsum GmbH e Stora Enso Kabel GmbH, após terem justificado e solicitado prorrogação do prazo inicialmente estabelecido, responderam ao questionário tempestivamente. Os demais produtores/exportadores identificados não apresentaram resposta ao questionário.

Foram remetidas cartas de deficiências às empresas que responderam ao questionário, dando-lhes oportunidade para reapresentar dados aparentemente inconsistentes. Foi concedido prazo para resposta e, considerando os limites de duração da investigação, quando solicitado, foi concedida sua dilação, desde que devidamente justificada. As mencionadas produtoras/exportadoras responderam tempestivamente.

1.6. Das investigações *in loco*

Com base no § 2º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi realizada investigação *in loco* nas instalações da Stora Enso Arapoti Indústria de Papel S.A., no período de 4 a 8 de julho de 2011, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pela empresa no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos no roteiro de verificação, encaminhado previamente à empresa, tendo sido verificados os dados apresentados na resposta ao questionário e suas informações complementares.

Foram consideradas válidas as informações fornecidas pela empresa ao longo da investigação, depois de realizadas as correções pertinentes. Os indicadores da indústria doméstica incorporam os resultados da investigação *in loco*.

1.7. Da solicitação de aplicação de medida antidumping provisória

Em 29 de junho de 2011, a Stora Enso Arapoti S.A. apresentou requerimento, nos termos do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, de aplicação imediata de medida antidumping provisória. Argumentou que esta seria essencial à manutenção das atividades da empresa.

Segundo a petionária, os danos causados pelas importações realizadas a preço de dumping se intensificaram desde a abertura da presente investigação, em decorrência do aumento do volume dessas importações. Para evitar prejuízos maiores que os já causados, a empresa teria passado a adotar medidas de emergência com o objetivo de reduzir custos, interrompendo atividades produtivas da fábrica (estratégia que poderia ser aplicada novamente, caso o custo de operação da fábrica superasse o volume de pedidos) e demitindo funcionários.

A respeito do aumento das importações provenientes dos países investigados, a petionária apontou o crescimento sistemático das quantidades importadas, bem como de sua participação no total das importações brasileiras do produto. Em análise do período posterior à abertura da investigação, o volume dessas importações teria aumentado mais de 72% em

comparação com o período anterior, passando a representar 82,9% do total das importações feitas pelo Brasil do produto em questão. Além disso, tais importações estariam deslocando também importações de outras origens.

Por fim, a peticionária declarou que, se não fosse aplicada medida antidumping provisória, poderia ser forçada a adotar medidas mais drásticas para reduzir os impactos da concorrência desleal que a indústria doméstica estaria enfrentado, sendo a situação tão grave que poderia conduzir ao fechamento da empresa.

Foi então procedida à determinação preliminar, tendo sido consideradas as informações apresentadas até 16 de setembro de 2011.

2. Do produto

2.1. Definição

O papel cuchê leve (*LWC – Light Weight Coated*) é um papel revestido em ambas as faces, de peso total não superior a 72 g/m², em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m² por face, devendo ainda a composição fibrosa do papel-suporte ser constituída por, pelo menos, 50%, em peso, de fibras de madeira obtidas por processo mecânico.

O papel cuchê leve aqui considerado é utilizado, principalmente, para impressão de revistas, catálogos e material de publicidade, como encartes, folhetos, tablóides, dentre outros, podendo ser fabricado para impressão em *offset* ou rotogravura.

A impressão em *offset* é um processo baseado na impressão indireta, ou seja, entre a forma e a base utiliza-se um elemento intermediário, que transfere os elementos gráficos da forma para a base. Nesse caso, a transferência da imagem é realizada por intermédio de um rolo de borracha chamado blanqueta. Já a impressão por rotogravura é um processo de impressão direto, baseado em uma forma encavográfica (em baixo relevo), denominada cilindro. Esse cilindro recebe a tinta de um cilindro de borracha e imprime o substrato ou base.

Existe ainda um terceiro processo de impressão, chamado de flexografia. Entretanto, não existe fabricação de papéis específicos que sejam utilizados por esse método de impressão, pois os papéis utilizados nesse método são os papéis originalmente fabricados para impressão em *offset* ou por rotogravura.

As duas principais características que diferenciam os tipos de papel cuchê leve são: gramatura e alvura (*brightness*). A gramatura é a massa de papel expressa em gramas por metro quadrado, ou seja, é o peso de uma folha de 1m² de papel. A alvura (*brightness*), por sua vez, é o nome dado à coloração branca do papel percebida a olho nu pelo cliente/consumidor e é medida em graus. É aferida utilizando-se o método ISO ou GE.

Além da gramatura e alvura (*brightness*), o papel cuchê leve apresenta outras características que diferenciam os diversos tipos de papel, tais como, brancura (*whiteness*), opacidade, aspereza/lisura e brilho (*gloss*). A brancura é a graduação em que o papel reflete a luz, apurada em laboratório. Já a opacidade é a propriedade da folha de não permitir a passagem da luz. Em outras palavras, é a capacidade do papel reter os raios de luz. A aspereza/lisura diz respeito ao grau de uniformidade da superfície do papel. Já o brilho indica a quantidade de luz direta que o papel reflete em uma determinada direção. Quanto maior o brilho, melhor a qualidade da imagem reproduzida.

As características de brancura e opacidade são diretamente relacionadas à alvura do papel. Ou seja, quanto maior a alvura, maior a brancura e menor a opacidade do papel. Já a característica de aspereza/lisura está diretamente relacionada ao brilho do papel, ou seja, quanto maior o brilho, maior a lisura e menor a aspereza do papel.

2.2. Do produto investigado

O produto objeto da investigação é o papel cuchê leve (*LWC- light weight coated*), revestido em ambas as faces, de peso total entre 50 e 72 g/m², em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m² por face, para impressão em *offset*, com alvura (*brightness*) entre 60 e 95%, devendo ainda a composição fibrosa do papel-suporte ser constituída por, pelo menos, 50%, em peso, de fibras de madeira obtidas por processo mecânico, exportado pelos EUA, Finlândia, Suécia, Suíça, Bélgica, Canadá e Alemanha. Doravante, o produto objeto da investigação será designado simplesmente como papel cuchê leve.

O papel cuchê leve é utilizado, principalmente, para impressão de revistas, catálogos e material de publicidade, como encartes, folhetos, tablóides, dentre outros, e é comumente classificado no item 4810.22.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM/SH).

O produto objeto da investigação, entretanto, não inclui o papel cuchê leve em tiras ou rolos de largura não superior a 15cm ou em folhas nas quais nenhum lado exceda 360 mm, quando não dobradas, comumente classificado no item 4810.22.10 da NCM/SH.

2.3. Do produto fabricado no Brasil

O produto fabricado no Brasil é o papel cuchê leve (*LWC- light weight coated*), revestido em ambas as faces, de peso total entre 50 e 72 g/m², com peso de revestimento por face que varia entre 9 e 15 g/m², para impressão em *offset* e com alvura (*brightness*) entre 60 e 95%.

Assim como o produto objeto da investigação, as duas principais características que diferenciam os diferentes tipos de papel cuchê leve fabricados no país são: gramatura e alvura (*brightness*). Além disso, esses diferentes tipos de papel se diferenciam pelas características de brancura (*whiteness*), opacidade, aspereza/lisura e brilho (*gloss*).

O papel cuchê leve fabricado no país possui fibras de alto rendimento obtidas por meio do processo de TMP (*Thermo Mechanical Pulp* ou pasta termo mecânica) que representam aproximadamente 60% da composição do papel base, em torno de 30% de celulose branqueada de madeira de coníferas e 10% de caulim utilizado como carga mineral.

O revestimento do papel cuchê leve fabricado no Brasil é formado por componentes minerais (pigmentos) e ligantes sintéticos e naturais para garantir a fixação dos pigmentos ao papel base. O revestimento é composto de aproximadamente 55% de caulim, 35% de carbonato e 10% de ligantes naturais e sintéticos.

O papel cuchê leve fabricado no Brasil é utilizado, principalmente, para impressão de revistas, catálogos e material de publicidade, como encartes, folhetos, tablóides, dentre outros.

2.4. Da similaridade

O § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, dispõe que o termo similar será entendido como produto idêntico sob todos os aspectos ao produto que se está examinando ou, na ausência de tal produto, outro que, embora não exatamente igual sob todos os aspectos, apresente características muito próximas às do produto que se está considerando.

Verificou-se que o produto objeto da investigação e o fabricado no Brasil apresentam as mesmas características e aplicabilidades, destinando-se ambos aos mesmos segmentos comerciais e sendo, por isso, concorrentes entre si.

Sendo assim, foi considerado que o produto fabricado no Brasil é similar ao importado dos EUA, Finlândia, Suécia, Suíça, Bélgica, Canadá e Alemanha, nos termos do § 1º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Outrossim, o produto vendido no mercado interno dos países sob análise também apresenta as mesmas características e aplicabilidades e aplicabilidades do exportado ao Brasil, sendo, portanto, considerados produtos similares ao produto objeto da investigação.

3. Da indústria doméstica

Definiu-se como indústria doméstica, nos termos do art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a linha de produção de papel couchê leve da empresa Stora Enso Arapotí Indústria de Papel S.A.

4. Da determinação preliminar de dumping

Utilizou-se o período de outubro de 2009 a setembro de 2010, a fim de se verificar a existência de dumping nas exportações de papel couchê leve dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá para o Brasil.

Como será abordado adiante nesta Resolução, constatou-se que o volume das importações brasileiras de papel couchê originárias da Suíça caracterizou-se como insignificante, pelo que se decidiu, por economia processual, por não se apurar a existência de dumping nas exportações desse país para o Brasil.

A apuração das margens de dumping teve como base as respostas ao questionário do produtor/exportador apresentadas pelas empresas Evergreen Packaging Inc., dos EUA; UPM-Kymmene Corporation, Stora Enso Oyj e Sappi Finland OY, da Finlândia; Norske Skog Walsum GmbH e Stora Enso Kabel GmbH, da Alemanha; e Sappi Lanaken N.V., da Bélgica.

Ressalte-se que foram consideradas as informações contidas em tais respostas na apuração das respectivas margens de dumping, muito embora ainda não tenham sido objeto de investigação *in loco*. Por outro lado, como não houve resposta ao mencionado questionário dos produtores/exportadores da Suécia e do Canadá, ao amparo do que dispõe o § 1º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, a margem de dumping para esses países foi estipulada com base nos dados da abertura da investigação.

4.1. Dos EUA

4.1.1. Da Evergreen Packaging Inc.

4.1.1.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Evergreen, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo no mercado interno dos EUA, de acordo com o contido no art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Verificou-se que as vendas de papel couchê leve a preços abaixo do custo unitário mensal de cada tipo de produto representaram 87,09% do volume total de vendas no período de investigação de dumping. Assim, nos termos da alínea “b” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais.

As vendas de papel couchê leve abaixo do custo no mercado interno dos EUA, a preços que superaram o custo médio ponderado por produto para todo o período da investigação, foram consideradas como tendo sido vendidas a preços que permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto na alínea “c” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Constatou-se que as vendas abaixo do custo ocorreram durante todo o período de investigação, cumprindo o que dispõe a alínea “a” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, e, considerando-se as operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal, o volume restante constituía mais de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil, conforme determina o § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995 e foi considerado suficiente para apuração do valor normal.

Registre-se que os valores dos custos de produção considerados para apuração do volume vendido abaixo do custo no período de análise foram os valores dos custos de produção ajustados reportados pela empresa no anexo B do questionário.

Para fins de apuração do valor normal, analisou-se os preços unitários brutos de venda no mercado estadunidense e os montantes referentes aos descontos por pagamento antecipado,

outros descontos, despesas diretas de vendas (frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente e comissões), outras despesas diretas de vendas, despesas de manutenção de estoques e custo financeiro.

O custo financeiro foi apurado considerando-se 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias por ano e a taxa de juros de curto prazo fornecida pela empresa e deduzindo-se do preço unitário bruto os descontos por pagamento antecipado, outros descontos e as comissões, conforme resposta ao pedido de informação complementar da Evergreen.

Com relação ao cálculo do custo de manutenção de estoques, foi utilizada a taxa de juros informada pela empresa, 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias por ano, os períodos de permanência da mercadoria em estoque reportados pela Evergreen e o custo de fabricação dos tipos de papel cuchê.

Em atenção ao disposto no § 1º do art. 9º do Decreto nº 1.602 de 1995, constatou-se diferenças nas características físicas dos produtos que afetavam a comparação de preços. Assim, para fins de ajuste, de forma a efetuar comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, conforme estabelece o referido artigo 9º, aferiu-se o valor normal considerando a venda para distribuidores no mercado interno, a gramatura e a alvura do papel cuchê. Como resultado, o valor normal médio ponderado pela quantidade exportada apurado alcançou US\$ 777,16/t (setecentos e setenta e sete dólares estadunidenses e dezesseis centavos por tonelada).

4.1.1.2.Do Preço de Exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Evergreen, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com relação aos valores reportados pela Evergreen no anexo C do questionário do produtor/exportador, foram analisados os preços unitários brutos de venda ao Brasil e os montantes referentes ao desconto por pagamento antecipado, despesa direta de vendas incorrida no país de fabricação, outras despesas diretas de vendas, custo financeiro e despesa de manutenção de estoques no país de fabricação.

Quanto às despesas diretas de vendas incorridas no país de fabricação, a empresa apenas preencheu o campo do frete interno da unidade de produção/armazenagem para o cliente. Sobre as demais despesas, a Evergreen afirmou em resposta ao questionário que, como todas as exportações são feitas por meio de distribuidores (*trading companies*), estes ficavam responsáveis pelo frete internacional, taxas portuárias, transporte interno, armazenagem e outras taxas.

Da mesma forma que para o valor normal, foi considerado no cálculo do custo financeiro 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias por ano e a taxa de juros de curto prazo fornecida pela empresa e deduziu-se do preço unitário bruto os descontos por pagamento antecipado, outros descontos e as comissões.

Registre-se que, para apuração dos custos de manutenção de estoques, foi utilizada a taxa de juros de curto prazo mais recentemente informada pela empresa, de forma a manter a coerência com o anexo B do questionário.

Assim, o preço de exportação médio ponderado apurado considerando a venda para distribuidores, a gramatura e a alvura do papel cuchê atingiu US\$ 597,47/t (quinhentos e noventa e sete dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por tonelada).

4.1.1.3.Da margem de dumping

No cálculo da margem de dumping, como a Evergreen realizou todas as suas exportações para o Brasil durante o período de investigação por meio de distribuidor, foram analisadas as vendas no mercado interno dos EUA realizadas por meio de distribuidor local.

Ademais, a Evergreen exportou dois tipos de produto com gramatura e alvura diferentes. Diante disso, localizou-se no mercado interno dos EUA vendas com as mesmas características com o objetivo de apurar-se a margem de dumping.

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 179,69 (cento e setenta e nove dólares estadunidenses e sessenta e nove centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 30,1%.

4.2. Da Finlândia

4.2.1. Da Sappi Finland OY.

4.2.1.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Sappi Finland, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado a consumo interno no mercado finlandês no período de outubro de 2009 a setembro de 2010, consoante o disposto no art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Sobre o processo de distribuição, cabe destacar que a Sappi informou, em resposta ao questionário, que outras empresas do grupo – a Sappi Europe S.A., no caso das vendas ao mercado interno, e a Sappi Deutschland GmbH, nas exportações para o Brasil – são responsáveis pelos procedimentos relativos à venda. Primeiramente, essas empresas recebem os pedidos de seus clientes. Após a confirmação do pedido, o produto é manufaturado pela fábrica na Finlândia. Os produtos são então vendidos pela Sappi Finlândia a uma dessas duas companhias, que, por sua vez, fatura o produto ao cliente final e se responsabiliza por garantir o pagamento. Os produtos são enviados diretamente da fábrica da Sappi aos clientes no mercado interno finlandês ou no Brasil.

Inicialmente, cabe destacar que a empresa não incluiu, na relação de vendas apresentada no anexo B do questionário, os volumes relativos a amostras-grátis, testes e pedidos *stocklot* (transações de produtos defeituosos, abaixo do padrão de qualidade adotado pela Sappi). Essas transações, consideradas como fora do curso normal de negócios, foram reportadas em colunas separadas no anexo A do questionário apenas para fins de reconciliação. Ademais, foram desconsiderados também, com vistas à apuração do valor normal, cancelamentos e devoluções, os quais foram apresentados pela empresa em uma relação à parte.

Do total de transações envolvendo papel cuchê leve realizadas pela Sappi no mercado finlandês, foi constatado, com base em uma análise por código de produto, que 60,8% foram vendidas a preços abaixo do custo unitário (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de vendas) referente ao mês da venda, durante os doze meses do período de investigação. De acordo com o disposto na alínea “b” do § 2º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que as vendas abaixo do custo unitário foram realizadas em quantidades substanciais, uma vez que superaram 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal. Além disso, nos termos da alínea “a” do referido parágrafo, cabe ressaltar que houve vendas nessas condições durante período dilatado, tendo em vista que a análise se referiu aos 12 meses de investigação. Logo, tais vendas poderiam ser desconsideradas para determinação do valor normal da Sappi.

Em cumprimento ao disposto na alínea “c” do § 2º c/c § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo verificado no parágrafo anterior, o preço referente a uma determinada quantidade em toneladas superou, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, analisando-se por código de produto. Foi considerado que o período de doze meses configurar-se-ia razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Dessa forma, essas vendas também foram consideradas na determinação do valor

normal da empresa. O volume restante foi considerado como referente a operações mercantis anormais e desprezado na determinação do valor normal, pois tais vendas foram realizadas a preços que **não** permitiriam cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto na alínea “c” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Em conformidade com o § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, o volume de vendas do produto similar destinado ao consumo do mercado interno da Finlândia referente a operações mercantis normais foi considerado como em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez constituir mais de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil.

Com vistas à apuração do valor normal *ex fabrica*, foram deduzidos, dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação, líquidos de impostos, os montantes referentes a descontos, abatimentos, frete interno, despesas indiretas de vendas, custo de embalagem, custo financeiro e custo de manutenção de estoque. Além disso, foram levados em consideração os ajustes de cobrança reportados pela empresa, relativos a alterações nos valores das transações realizadas por meio de notas de crédito e de débito.

Quanto aos descontos, a Sappi Finland reportou apenas um determinado tipo que, segundo a empresa, corresponderia a um percentual previsto em determinadas condições de pagamento e aplicado nos casos em que o cliente cumpre com o acordado. No que se refere aos ajustes de cobrança, a empresa apresentou relação contendo as notas de crédito e de débito emitidas, as alterações de valores em termos totais e unitários e a correlação com as faturas originais cujos valores foram objeto de alteração.

Analisando-se a resposta da Sappi ao pedido de informação complementar, constatou-se que a empresa reportou as despesas de logística em um só campo, denominado “Frete interno – unidade de produção aos locais de armazenagem”. Uma vez que a empresa informou, em resposta ao questionário, que o produto é enviado diretamente de sua fábrica para o cliente na Finlândia, e levando em consideração que as despesas de armazenagem apresentadas foram nulas, considerou-se que a despesa reportada nesse campo refere-se ao frete interno da fábrica ao cliente, acrescido das demais despesas de logística.

No que tange às despesas indiretas de vendas, a empresa apresentou os valores unitários mensais tendo por base o rateio da soma das despesas gerais e administrativas (G&A) pela quantidade. Além disso, a empresa esclareceu, em resposta ao pedido de informação complementar, que as despesas de assistência técnica relacionadas à venda do produto similar no mercado de comparação estão incluídas nas despesas indiretas de vendas.

Acerca do custo de embalagem, a empresa alegou haver diferenças entre as embalagens utilizadas para os produtos MC-S (em folhas já cortadas) e para os produtos MC-R (bobinas de papel). Uma vez que a Sappi Finland reportou ter havido venda apenas de produtos em bobinas, tanto no mercado interno como nas exportações para o Brasil, no campo custo de embalagem foi apresentado um valor unitário idêntico para todas as transações. A empresa esclareceu não haver diferenças entre as embalagens utilizadas nas exportações e as utilizadas para o mercado interno.

As taxas de juros, para empréstimo de curto prazo, utilizadas pela empresa no cálculo dos custos financeiro e de manutenção de estoques não foram aceitas em virtude de não incluírem parcela relativa a *spread*. Desse modo, com base nos fatos disponíveis, de acordo com o previsto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram corrigidos os referidos custos, empregando taxa de juros fornecida por outra empresa europeia produtora de papel couchê.

Ainda no que se refere ao custo financeiro, além, da alteração supracitada, o cálculo ajustado levou em consideração não apenas as deduções relativas a descontos e ajustes de cobrança, como havia sido reportado previamente pela Sappi, mas também os abatimentos. Já quanto ao custo de manutenção de estoques, constatou-se que a empresa utilizou, para fins desse cálculo, o custo total (incluindo despesas operacionais), conquanto devesse utilizar apenas o

custo de produção. Logo, além da alteração referente à taxa de juros para empréstimos de curto prazo, realizou-se ajuste visando a corrigir esse cálculo.

A fim de assegurar justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação, em cumprimento ao disposto no § 1º do art. 9º do Decreto nº 1.602 de 1995, foram avaliadas outras variáveis que poderiam vir a afetar a comparabilidade de preços. Logo, foi realizada a comparação dos tipos de produto levando em consideração as variações encontradas no que se refere à gramatura e à alvura.

No que tange aos canais de distribuição, verificou-se que as vendas da Sappi, no mercado interno finlandês, foram realizadas tanto para usuários finais (indústria transformação/processadores) como para distribuidores. Por outro lado, com relação às vendas destinadas ao mercado brasileiro, constatou-se haver apenas uma categoria de cliente, a de usuários finais. Uma vez que foi constatada diferença entre o preço médio de venda para distribuidores e para usuários finais no mercado interno, optou-se por levar em consideração apenas as vendas realizadas a usuários finais.

Quanto ao relacionamento com o cliente, cabe destacar que a Sappi informou vender apenas para partes não relacionadas, tanto no mercado interno como nas exportações para o Brasil.

A conversão dos valores em euros para dólares estadunidenses levou em consideração a taxa de câmbio diária fornecida pela Sappi em sua primeira informação complementar.

Dessa forma, consoante o exposto anteriormente, o valor normal médio ponderado das vendas de papel cuchê no mercado interno da Finlândia, no período de investigação, alcançou US\$ 945,65/t (novecentos e quarenta e cinco dólares estadunidenses e sessenta e cinco centavos por tonelada).

4.2.1.2. Do Preço de Exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Sappi Finlândia, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê leve ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no caput do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi calculado na condição *ex fabrica*.

Com vistas à apuração do preço de exportação *ex fabrica*, foram deduzidos, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado no mercado brasileiro, os montantes referentes a frete interno da unidade de produção ao porto, frete e seguro internacional, despesas indiretas de vendas, custo de embalagem, custo financeiro e custo de manutenção de estoque.

Em resposta ao questionário, a empresa informou que todas as despesas relativas à logística foram reportadas no campo “Frete Internacional”. De acordo com a empresa, nesse campo estariam abrangidas também as despesas de exportação. Além disso, a empresa reportou, separadamente, as despesas relativas ao frete do produto da fábrica ao porto de embarque e ao seguro internacional.

Quanto às despesas indiretas de venda, em sua informação complementar apresentada voluntariamente, a empresa alegou que elas seriam incorridas pela empresa Sappi Trading, a qual concentraria todas as atividades relativas às exportações do grupo no período de investigação. Com vistas a aferir essa despesa, a Sappi Finland obteve o montante de comissões pago à Sappi Trading, do qual deduziu a margem de lucro para o período de investigação, que é remetida para a Sappi Europa. Dessa forma, a Sappi considerou que o percentual restante seria utilizado para cobrir as despesas de SG&A referente às exportações, e aplicou esse percentual sobre os preços unitários para calcular as despesas indiretas de venda. Além disso, a empresa esclareceu, em

resposta ao pedido de informação complementar, que as despesas de assistência técnica relacionadas à venda do produto sob investigação estariam incluídas nas despesas indiretas de vendas.

Com relação ao custo financeiro e ao custo de manutenção de estoques, os ajustes realizados foram os mesmos descritos no cálculo do valor normal da Sappi Finlândia.

Por fim, quanto ao custo de embalagem, a empresa esclareceu não haver diferenças entre as embalagens utilizadas nas exportações e as utilizadas para o mercado interno. A empresa reportou um valor unitário constante para todas as transações listadas no anexo C do questionário.

No que se refere aos canais de distribuição, conforme informado no item anterior, a empresa informou que seus clientes no mercado brasileiro eram, em sua totalidade, usuários finais (indústria transformação/processadores).

A conversão dos valores em euros para dólares estadunidenses levou em consideração a taxa de câmbio diária fornecida pela Sappi em sua primeira informação complementar.

Sendo assim, o preço de exportação de papel cuchê da Sappi Finlândia para o Brasil, na condição *ex fabrica*, alcançou US\$ 798,04/t (setecentos e noventa e oito dólares estadunidenses e quatro centavos por tonelada).

4.2.1.3. Da Margem de Dumping

Para a aferição da margem de dumping no presente caso, levou-se em consideração no cálculo – tanto do valor normal ponderado *ex fabrica* como do preço de exportação ponderado *ex fabrica* – o tipo de papel cuchê exportado ao Brasil e o canal de distribuição utilizado.

Primeiramente, dado que as exportações do produto sob investigação ao Brasil foram realizadas para clientes classificados como usuários finais, foram utilizadas, na apuração do valor normal, apenas as transações efetuadas para clientes dessa mesma categoria. Em segundo lugar, conforme informado anteriormente, a análise foi realizada levando-se em consideração as variações na alvura e na gramatura do produto, características que afetariam a comparabilidade de preços.

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 147,62 (cento e quarenta e sete dólares estadunidenses e sessenta e dois centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 18,5%.

4.2.2. Da Stora Enso Oyj.

4.2.2.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Stora Enso Oyj, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo no mercado interno finlandês, de acordo com o contido art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

A empresa informou que alguns insumos utilizados na fabricação do produto similar eram fornecidos por partes relacionadas. Para esses insumos, foram apresentados os preços de comercialização no mercado finlandês nas transações entre partes não relacionadas. Assim, de forma a se apurar as operações de venda realizadas em condições normais de comércio, nos termos do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, ajustou-se os custos de produção, considerando-se os preços de mercado dos referidos insumos.

Comparando-se os preços com os custos ajustados para cada operação de venda, constatou-se que determinada quantidade do produto similar foi vendida abaixo do custo no momento da venda, o que representou 80,9% do volume total de vendas do produto similar no período de investigação da existência de dumping. Assim, nos termos da alínea “b” do § 2º do

art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais.

Considerou-se que essas vendas foram realizadas ao longo de um período dilatado, já que a análise incluiu o período de doze meses de apuração da existência de dumping.

Em cumprimento ao disposto na alínea “c” do § 2º c/c 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, verificou-se as vendas ocorridas abaixo do custo permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável. Foi constatado que somente uma operação de venda permitia tal recuperação. Essa venda foi reincorporada à análise.

Cabe destacar que, nos termos da já mencionada alínea “c”, considerou-se que o período de doze meses configurava um período razoável, uma vez que tal lapso temporal já eliminaria efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Ressalta-se ainda que a apuração de resultados das empresas se dá normalmente nesse interstício de tempo.

Isto posto, restaram para apuração do valor normal quantidade que correspondeu a 60,9% do volume total do produto sob investigação exportado para o Brasil. Tal volume, de acordo com o previsto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi considerado suficiente para fins de apuração do valor normal, uma vez superior a 5% do total de exportado ao Brasil.

Para fins de apuração do valor normal, considerou-se o preço bruto de venda no mercado finlandês e deduziu os montantes referentes a descontos para pagamento antecipado, abatimentos, custos totais de transporte, comissão de agente, custo financeiro da operação, despesas diretas e indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e despesas com embalagem.

Foram efetuados ajustes no preço bruto de algumas operações de venda, devido à existência de notas de ajuste de preço vinculadas a determinadas faturas. Por conseguinte, foram efetuados ajustes nos descontos, abatimentos e comissões de agentes referentes a tais operações, uma vez que esses valores derivavam do preço bruto.

A empresa não apresentou custo financeiro e de manutenção de estoques. Desse modo, o custo financeiro foi apurado com base na taxa de juros fornecida pela empresa para empréstimos de curto prazo, bem como na condição de pagamento, no preço bruto e nos descontos relativos a cada operação de venda. No caso dos custos de manutenção de estoque foram considerados no cálculo a taxa de juros de curto prazo, o tempo médio de estoques fornecido pela empresa e o custo total de fabricação.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, no cálculo do valor normal, somente os tipos de papel cuchê idênticos aos exportados para o Brasil no período de análise de dumping. Os tipos foram determinados conforme a gramatura e a alvura. Foram apurados inicialmente os preços médios de cada tipo nas vendas para o mercado finlandês, após as deduções mencionadas anteriormente. Calculou-se então a média desses preços ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim valor normal médio ponderado de US\$ 933,25/t (novecentos e trinta e três dólares estadunidenses e vinte e cinco centavos por tonelada).

4.2.2.2. Do Preço de Exportação

O preço de exportação da Stora Enso Oyj foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

De forma a se proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi apurado deduzindo-se dos preços brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados

montantes referentes a custos totais de transporte, comissão de agente, custo financeiro da operação, despesas diretas e indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e despesas com embalagem.

O preço bruto sofreu ajuste em somente uma operação de venda ao Brasil, em decorrência de uma nota de ajuste de preço emitida pela empresa. Desse modo, a comissão de agente referente a tal operação também foi corrigida, visto ter sido apurada com base no preço bruto.

Tendo em conta que a empresa não inseriu custo financeiro e de manutenção de estoques na base de dados de exportação para o Brasil, tais valores foram calculados de acordo com o exposto na apuração do valor normal.

Dividindo-se o valor total das exportações, líquido das citadas deduções, pelo respectivo volume, obteve-se preço de exportação de US\$ 856,54/t (oitocentos e cinquenta e seis dólares estadunidenses e cinquenta e quatro centavos por tonelada).

4.2.2.3. Da Margem de Dumping

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 76,71 (Setenta e seis dólares estadunidenses e setenta e um centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 9,0%

4.2.3. Da UPM-Kymmene Corporation.

4.2.3.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela UPM-Kymmene Corporation, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo no mercado interno finlandês, de acordo com o contido art. 5º do Decreto no 1.602, de 1995.

Nos termos da alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, as vendas abaixo do custo não foram descartadas para fins de apuração do valor normal, uma vez que não foram realizadas em quantidades substanciais.

O volume total de vendas no mercado finlandês correspondeu a 135% das exportações para o Brasil. Tal volume, de acordo com o previsto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi considerado suficiente para fins de apuração do valor normal, uma vez superior a 5% do total de exportado ao Brasil.

Para fins de apuração do valor normal, considerou-se o preço bruto de venda no mercado finlandês e deduziu os montantes referentes a descontos para pagamento antecipado, descontos relativos à quantidade, abatimentos, frete interno, seguro interno, custo financeiro da operação, despesas indiretas de venda e despesas com embalagem.

Em relação às despesas de manutenção de estoque, a empresa informou que suas vendas são por encomenda, não incorrendo, portanto, em gastos significativos referentes a estoque.

De acordo com os dados fornecidos pela empresa, as vendas no mercado finlandês se destinaram somente a consumidores finais. Já no caso das exportações para o Brasil, parte do volume exportado foi destinado a um distribuidor, ao passo que o restante foi adquirido por consumidores finais.

Face ao exposto, a empresa apresentou metodologia de ajuste do valor normal, considerando que os preços de venda ao distribuidor seriam inferiores aos praticados nas operações de venda a consumidores finais. Porém, tal metodologia não considerou os tipos do produto em questão que foram vendidos, os volumes comercializados e as datas em que as operações de venda foram realizadas. Desse modo, ajustou-se o valor normal, contemplando as referidas variáveis.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, no cálculo do valor normal, somente os tipos de papel cuchê idênticos aos que foram exportados para o Brasil no período de investigação de dumping. Os tipos foram determinados conforme a gramatura e a alvura. Foram apurados inicialmente os preços médios de cada tipo nas vendas para o mercado finlandês, após as deduções mencionadas anteriormente. Calculou-se então a média desses preços ponderada pelos volumes exportados para o Brasil e ajustou-se essa média, obtendo-se assim o valor normal médio ponderado de US\$ 836,87/t (oitocentos e trinta e seis dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos por tonelada).

4.2.3.2. Do Preço de Exportação

O preço de exportação da UPM-Kymmene Corporation foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

De forma a se proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi apurado deduzindo-se dos preços brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados montantes referentes a frete e seguro interno, frete internacional, comissão de agente, custo financeiro da operação, despesas indiretas de venda e despesas com embalagem.

Conforme já mencionado, a empresa realiza vendas somente por encomenda, não incorrendo, portanto, em gastos significativos referentes a estoque.

Dividindo-se o valor total das exportações, líquido das citadas deduções, pelo respectivo volume, obteve-se preço de exportação de US\$ 754,49/t (setecentos e cinquenta e quatro dólares estadunidenses e quarenta e nove centavos por tonelada).

4.2.3.3. Da Margem de Dumping

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 82,38 (Oitenta e dois dólares estadunidenses e trinta e oito centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 10,9%

4.3. Da Suécia

A margem de dumping para a Suécia foi estipulada com base nas informações da abertura da investigação. Assim, a margem absoluta de dumping alcançou US\$ 133,74/t (cento e trinta e três dólares estadunidenses e setenta e quatro centavos por tonelada), correspondente a uma margem relativa de dumping de 16,3%.

4.4. Da Alemanha

4.4.1. Da Norske Skog Walsum GmbH.

4.4.1.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Norske Skog Walsum GmbH, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo interno no mercado alemão, consoante o disposto no art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995. Nesse sentido, excluiu-se da apuração do valor normal as vendas realizadas para clientes não-alemães constantes do anexo B do questionário.

No cálculo, não foram considerados os volumes que a empresa enviara gratuitamente, às empresas. Ademais, foram também desconsideradas as faturas de devoluções e as respectivas faturas de venda que foram efetivamente vinculadas pela empresa, além das 3 faturas de devolução para as quais a Norske não conseguiu vincular as faturas de venda. Isto ocorreu, segundo a empresa, nos casos em que os clientes insolventes já haviam começado a utilizar o produto e não seria possível reaver a totalidade do produto vendido.

Por fim, foram também excluídas da base de dados do anexo B do questionário as faturas referentes ao produto cuja gramatura excedeu 72 g/m², estabelecida como limite máximo do escopo da investigação.

Em seguida, verificou-se que certa quantidade de papel cuchê leve foi vendida no mercado interno alemão a preços abaixo do custo unitário mensal de cada código de produto, o que representou 83,8% do volume total de vendas no período de investigação de dumping. Assim, de acordo com a alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou os 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos da alínea supracitada, caracteriza-o como em quantidades substanciais.

Ademais, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo certa quantidade superou, no momento da venda, o custo unitário médio por código de produto obtido no período da investigação, sendo, portanto, consideradas na determinação do valor normal. Dessa forma, o volume restante foi considerado como tendo sido vendido a preços que **não** permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto na alínea “c” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Por fim, constatou-se que houve vendas nessas condições durante todo o período da investigação, caracterizando as vendas como tendo sido realizadas ao longo de um período dilatado, nos termos da alínea “a” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, considerou-se o volume como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal, ao passo que as vendas restantes foram analisadas com vistas à determinação do valor normal.

Em atenção ao § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, esse volume de vendas do produto similar destinado ao consumo do mercado interno da Alemanha foi considerado, em princípio, como em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez que constituiu mais de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil.

Isso não obstante, de modo a efetuar comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal e, em cumprimento ao disposto no § 1º do art. 9º do Decreto nº 1.602 de 1995, detectou-se diferenças entre as categorias de clientes que teriam afetado a comparação de preços. Em que pese a alegação da empresa de que revendedores locais seriam tratados como clientes finais, considerou-se haver diferenças substanciais entre o preço de venda para uma e outra categoria de cliente. Ao contrário das exportações ao mercado brasileiro, que em sua totalidade foi realizada por meio de distribuidores (*trading companies*), não houve vendas a distribuidores nas operações mercantis normais destinadas ao mercado interno alemão.

Dessa forma, consoante o inciso II do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi apurado o valor normal com base no valor construído no país de origem, como tal considerado o custo de produção no país acrescido de razoável montante a título de custos administrativos e de comercialização, além da margem de lucro.

Diante disso, utilizou-se o custo de produção total médio por código de produto, convertidos em dólares estadunidenses pela taxa de câmbio média do período de investigação, reportado pela empresa em resposta ao anexo D do questionário, o qual incluía o custo de fabricação e as despesas gerais, administrativas, operacionais e financeiras.

Com o propósito de acrescentar a margem de lucro, analisou-se os preços unitários brutos de venda das operações mercantis normais no mercado alemão, dos quais deduziu os montantes referentes a descontos, a despesas diretas de vendas e a despesas indiretas de vendas.

Em seguida, calculou-se o preço médio por tipo de produto para o período de investigação, do qual subtraiu-se o custo de produção total médio por código de produto

informado no anexo D do questionário. A razão, em termos percentuais, entre a diferença restante e o preço médio ponderado resultou na margem de lucro.

Foi utilizada a margem de lucro obtida pela empresa com as vendas do produto similar mais representativo nas operações mercantis normais. Essa margem de lucro foi então aplicada ao custo de produção médio total por código de produto para o período de investigação. Como resultado, o valor normal médio ponderado pelo volume exportado apurado alcançou US\$ 833,42/t (oitocentos e trinta e três dólares estadunidenses e quarenta e dois centavos por tonelada).

4.4.1.2.Do Preço de Exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Norske Skog Walsum GMBH, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê leve ao mercado brasileiro, de acordo com o contido art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Ressalte-se que, a exemplo do que ocorrera com o cálculo do valor normal, excluiu-se do anexo C do questionário as vendas ao Brasil do produto cuja gramatura excedia o limite máximo estabelecido no escopo da investigação.

Com relação aos valores reportados pela NS Walsum no anexo C do questionário do produtor/exportador, analisou-se os preços unitários brutos de venda ao Brasil, dos quais foram deduzidos os montantes referentes às despesas diretas de venda, despesas indiretas de vendas incorridas no país de fabricação, custo financeiro e custo de manutenção de estoques no país de fabricação.

O preço de exportação médio ponderado pelo código de produto atingiu US\$ 803,62/t (oitocentos e três dólares estadunidenses e sessenta e dois centavos por tonelada).

4.4.1.3.Da Margem de Dumping

No cálculo da margem de dumping considerou-se, primeiramente, as quantidades e os preços de exportação médios e as características de gramatura e de alvura do produto. Em seguida, se comparou os preços de exportação com o valor normal construído dos produtos similares com as mesmas características. A margem de dumping absoluta alcançou US\$ 29,80/t (Vinte e nove dólares estadunidenses e oitenta centavos por tonelada), correspondente a uma margem relativa de dumping de 3,7%.

4.4.2. Da Stora Enso Kabel GmbH.

4.4.2.1.Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Stora Enso Kabel, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo interno no mercado alemão, consoante o disposto no art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995. Nesse sentido, excluiu-se da apuração do valor normal as vendas identificadas como sendo realizadas para clientes não-alemães constantes do anexo B do questionário.

A empresa informou que madeira e celulose, utilizados na fabricação do produto similar seriam fornecidos por partes relacionadas. Quanto à madeira, a empresa assegurou que o preço pago correspondia ao preço de mercado. Para a aquisição de celulose, foram apresentados os preços prevalentes no mercado europeu com base na publicação FOEX NBSK. Assim, de forma a se apurar as operações de venda realizadas em condições normais de comércio, nos termos do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, ajustou-se os custos de produção de celulose.

Primeiramente, utilizou-se os preços médios mensais para o mercado europeu fornecidos pela publicação FOEX NBSK. Esses preços foram multiplicados pelo consumo unitário de celulose por tipo de produto (para todo o período de investigação) informado pela Stora Enso Kabel em resposta ao pedido de informação complementar. Em seguida, ponderou-se esses

valores mensais pela quantidade mensal faturada reportada no anexo D do questionário obtendo-se assim o preço médio ponderado por tipo de produto baseado nas cotações FOEX NBSK para o mercado europeu.

Por outro lado, utilizou-se o custo médio de celulose do período por tipo de produto informado em resposta ao pedido de informação complementar e o dividiu pelo consumo unitário por tipo de produto mencionado. A diferença, em termos percentuais, entre o preço médio ponderado obtido com base na publicação FOEX NBSK e o preço médio apurado com base no custo unitário de celulose para todo o período de investigação informado pela empresa resultou na taxa de ajuste a ser aplicada, por produto, ao custo incorrido com celulose.

Ressalta-se que, como a empresa não discriminou mensalmente os custos das matérias-primas, conforme solicitado, aplicou-se a taxa de ajuste ao custo incorrido com a totalidade das matérias-primas. Ademais, como a Stora Enso Kabel não informou o custo e o consumo unitários de celulose para todos os tipos de produto, com base no uso da melhor informação disponível, nos termos do § 4º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, apurou-se a média simples das taxas de ajuste dos quatro produtos que tiveram vendas realizadas em todos os meses do período de investigação, aplicando-a ao custo unitário da matéria-prima dos tipos de produtos restantes.

Em seguida, verificou-se que uma certa quantidade de papel couchê leve foi vendida no mercado interno alemão a preços abaixo do custo unitário mensal de cada tipo de produto, o que representou 91,78% do volume total de vendas no período de investigação de dumping. Assim, de acordo com a alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou os 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos da alínea supracitada, caracteriza-o como em quantidades substanciais.

Ademais, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo verificado no parágrafo anterior, certa quantidade superou, no momento da venda, o custo unitário médio por código de produto apurado no período da investigação, sendo, portanto, considerado na determinação do valor normal. Dessa forma, o volume restante foi considerado como tendo sido vendido a preços que **não** permitem cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto na alínea “c” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Por fim, constatou-se que houve vendas nessas condições durante todo o período da investigação, o que caracteriza as vendas como tendo sido realizadas ao longo de um período dilatado, nos termos da alínea “a” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Assim, essas vendas foram consideradas como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal, ao passo que as vendas restantes foram analisadas com vistas à determinação do valor normal.

Em atenção ao § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, esse volume de vendas do produto similar destinado ao consumo do mercado interno da Alemanha foi considerado como em quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez que constitui mais de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil.

Para fins de apuração do valor normal, foram analisados os preços unitários brutos de venda das operações mercantis normais no mercado alemão, dos quais deduziu os montantes referentes a descontos, abatimentos, despesas diretas de vendas, despesas indiretas de vendas, custo financeiro, custo de manutenção de estoques e custo de embalagem. Cumpre ainda informar que a empresa apresentou faturas de ajuste de preço, as quais foram devidamente vinculadas às faturas originais e, portanto, consideradas no cálculo do valor normal.

Quanto ao desconto, a empresa assegurou que o único desconto é concedido para pagamento antecipado, conforme os termos de pagamento. Quanto ao abatimento, a Stora Enso Kabel alegou que, caso ocorram, são negociados com cada cliente separadamente na contratação.

Quanto às despesas diretas de venda, a empresa afirmou utilizar o custo padrão para as despesas com frete, pois as despesas reais de transportes não estariam disponíveis de Kabel para a Alemanha, com exceção das despesas de frete internacional. Além disso, segundo ela, as despesas de transporte jamais estão disponíveis no nível da fatura de vendas. A empresa ainda incorreu em despesas com comissões, cujos agentes são partes relacionadas. Outras despesas diretas de venda por tipo de produto foram informadas em resposta a pedido de informação complementar.

No que se refere às despesas indiretas de vendas, a Stora Enso Kabel inicialmente não havia reportado valores no anexo B do questionário. A empresa justificou que, como as despesas indiretas de vendas eram realizadas fora das plantas, estas seriam alocadas como despesas gerais, não sendo possível segregá-las. A Stora Enso Kabel, não obstante, em resposta a pedido de informação complementar, conseguiu calcular as médias trimestrais unitárias das despesas indiretas de vendas, valores que foram utilizados para fins de apuração do valor normal.

No que tange ao custo financeiro e de manutenção de estoques, da mesma forma, a empresa não reportou valores no anexo B do questionário. Para o cálculo do custo financeiro, considerou-se 365 (trezentos e sessenta e cinco) dias por ano e utilizou a taxa EURIBOR de cada mês do período de investigação, referente a 12 (doze) meses, adicionando o *spread* de 0,45% informado pela empresa em resposta ao pedido de informação complementar. Como a empresa não informou a data de pagamento, estimou-se o prazo conforme os termos de pagamento. Por fim, do preço unitário bruto ainda foi deduzido o desconto por pagamento antecipado e os abatimentos para fins de apuração do custo financeiro. Para o cálculo do custo de manutenção de estoques, a empresa apresentou o tempo médio de permanência da mercadoria em estoque em resposta ao pedido de informação complementar.

Os custos de embalagem não foram inicialmente reportados no anexo B do questionário. Posteriormente, a exemplo das outras despesas diretas de venda, a empresa forneceu o custo unitário de embalagem por tipo de produto para todo o período de investigação.

Cumpra-se notar que, de forma a efetuar comparação justa, nos termos do art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, os valores de euros para dólares estadunidenses foram convertidos, tendo como base as taxas de câmbio diárias fornecidas pelo Banco Central Europeu, as quais divergiram das taxas inicialmente apresentadas pela empresa. Como resultado, o valor normal médio ponderado pelo volume exportado alcançou US\$ 1.076,86/t (mil e setenta e seis dólares estadunidenses e oitenta e seis centavos por tonelada).

4.4.2.2. Do Preço de Exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Stora Enso Kabel, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê leve ao mercado brasileiro, de acordo com o contido art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com relação aos valores reportados pela empresa no anexo C do questionário do produtor/exportador, foram analisados os preços unitários brutos de venda ao Brasil, dos quais foram deduzidos montantes referentes às despesas diretas de venda, outras despesas diretas de venda, despesas indiretas de vendas incorridas no país de fabricação, custo financeiro, custo de manutenção de estoques no país de fabricação e custo de embalagem.

As considerações sobre as despesas informadas no parágrafo anterior são as mesmas que foram reportadas no item do valor normal.

O preço de exportação médio ponderado atingiu US\$ 963,85/t (novecentos e sessenta e três dólares estadunidenses e oitenta e cinco centavos por tonelada).

4.4.2.3. Da Margem de Dumping

No cálculo da margem de dumping, constatou-se, primeiramente, que apenas um tipo de produto fora exportado ao mercado brasileiro no período de investigação e somente por meio de distribuidor. Da mesma forma, entre as operações mercantis normais realizadas no mercado interno alemão, o produto similar em questão somente fora vendido por meio de distribuidores (*trading companies*). Sendo assim, realizou-se comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal.

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 113,01 (cento e treze dólares estadunidenses e um centavo), correspondendo a uma margem relativa de dumping de 11,7%.

4.5. Da Bélgica

4.5.1. Da Sappi Lanaken N.V.

4.5.1.1. Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Sappi Lanaken N.V., relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produtor similar destinado a consumo no mercado interno belga, de acordo com o contido art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Do total de vendas, certa quantidade foi vendida abaixo do custo no momento da venda, o que representou 31% do volume total de vendas do produto similar no período de investigação da existência de dumping. Assim, nos termos da alínea “b” do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, considerou-se que tais vendas foram realizadas em quantidades substanciais.

Considerou-se que essas vendas foram realizadas ao longo de um período dilatado, já que a análise incluiu o período de doze meses de apuração da existência de dumping.

Em cumprimento ao disposto na alínea “c” do § 2º c/c 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, verificou-se as vendas ocorridas abaixo do custo permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável. Foi constatado que algumas operações de venda permitiam tal recuperação. Essas vendas foram reincorporadas à análise.

Cabe destacar que, nos termos da já mencionada alínea “c”, considerou-se que o período de doze meses configurava um período razoável, uma vez que tal lapso temporal já eliminaria efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Ressalta-se ainda que a apuração de resultados das empresas se dá normalmente nesse interstício de tempo.

Por fim, de forma a assegurar a comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação, nos termos do art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, foram excluídas as vendas para distribuidores, tendo em conta que as exportações ao Brasil foram destinadas somente a consumidores finais.

Isto posto, restaram para apuração do valor normal certa quantidade, que correspondeu a 45,9% do volume total do produto sob investigação exportado para o Brasil. Tal volume, de acordo com o previsto no § 3º do art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995, foi considerado, em princípio, suficiente para fins de apuração do valor normal, uma vez superior a 5% do total exportado ao Brasil.

Para fins de apuração do valor normal, considerou-se o preço de bruto de venda no mercado belga e deduziu os montantes referentes a descontos para pagamento antecipado, outros descontos, abatimentos, custos totais de transporte, custo financeiro da operação, despesas indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e despesas com embalagem.

Cabe registrar que a empresa efetuou ajustes no preço bruto de algumas operações de venda, devido à existência de notas de ajuste de preço vinculadas a determinadas faturas. Por conseguinte, ajustaram-se os descontos e os abatimentos referentes a tais operações, uma vez que esses valores correspondem a percentuais do preço bruto.

As taxas de juros para empréstimo de curto prazo utilizadas pela empresa no cálculo dos custos financeiros e de manutenção de estoques não foram aceitas, em virtude de não incluírem parcela relativa a *spread*. Desse modo, com base nos fatos disponíveis, de acordo com o previsto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, corrigiu-se os referidos custos, empregando taxa de juros fornecida por outra empresa europeia produtora de papel couchê.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, na apuração do valor normal, somente os tipos de papel couchê idênticos aos exportados para o Brasil no período de análise de dumping. Os tipos foram determinados conforme a gramatura, a alvura e a forma de comercialização (bobinas ou folhas). Foram apurados inicialmente os preços médios de cada tipo nas vendas para o mercado belga, após as deduções mencionadas anteriormente. Calculou-se então a média desses preços ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim valor normal médio ponderado de US\$ 878,52/t (oitocentos e setenta e oito dólares estadunidenses e cinquenta e dois centavos por tonelada).

4.5.1.2. Do Preço de Exportação

O preço de exportação da Sappi Lanaken foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

De forma a se proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com previsão contida no art. 9º do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi apurado deduzindo-se dos preços brutos de exportação informados pela empresa em sua base de dados montantes referentes a custos de transporte, seguro internacional, custo financeiro da operação, despesas indiretas de venda, custo de manutenção de estoque e despesas com embalagem.

Face ao exposto nas disposições acerca do valor normal, a taxa de juros para empréstimo de curto prazo fornecida pela empresa não foi aceita. Assim, os custos financeiros e de manutenção de estoque foram ajustados conforme metodologia utilizada na apuração do valor normal.

Dividindo-se o valor total das exportações, líquido das citadas deduções, pelo respectivo volume, obteve-se preço de exportação de US\$ 806,64/t (oitocentos e seis dólares estadunidenses e sessenta e quatro centavos por tonelada).

4.5.1.3. Da Margem de Dumping

A margem de dumping absoluta encontrada alcançou US\$ 71,87 (Setenta e um dólares estadunidenses e oitenta e sete centavos), correspondendo a uma margem relativa de dumping de 8,9%.

4.6. Do Canadá

A margem de dumping para a Suécia foi estipulada com base nas informações da abertura da investigação. Assim, a margem absoluta de dumping alcançou US\$ 153,28/t (cento e cinquenta e três dólares estadunidenses e vinte e oito centavos por tonelada), correspondente a uma margem relativa de dumping de 20,7%.

4.7. Da conclusão de dumping

A partir das informações anteriormente apresentadas, determinou-se preliminarmente a existência de dumping nas exportações de papel couchê leve para o Brasil, originárias dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá, realizadas no período de outubro de 2009 a setembro de 2010.

Outrossim, observou-se que as margens de dumping apuradas não se caracterizaram como *de minimis*, nos termos do § 7º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995.

5. Do mercado brasileiro

De acordo com a regra do § 2º do art. 25 do Decreto nº 1.602, de 1995, a análise dos indicadores de mercado e das importações brasileiras deve corresponder ao período considerado para fins de determinação da existência de dano à indústria doméstica. Desse modo, considerou-se o período de outubro de 2005 a setembro de 2010, tendo sido dividido da seguinte forma: P1 – outubro de 2005 a setembro de 2006; P2 – outubro de 2006 a setembro de 2007; P3 – outubro de 2007 a setembro de 2008; P4 – outubro de 2008 a setembro de 2009; e P5 – outubro de 2009 a setembro de 2010.

5.1. Da análise cumulativa

Nos termos do § 6º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, os efeitos das importações objeto da investigação foram tomados de forma cumulativa, uma vez verificado que: a) as margens relativas de dumping dos países analisados não foram *de minimis*, ou seja, não foram inferiores a dois por cento do preço de exportação, nos termos do § 7º do art. 14 do referido diploma legal; b) os volumes individuais das importações originárias desses países não foram insignificantes, isto é, representaram mais que três por cento do total importado pelo Brasil, nos termos do § 3º do art. 14 do referido diploma legal; e c) a avaliação cumulativa dos efeitos das importações foi considerada apropriada tendo em vista que: i) não há elementos nos autos da investigação indicando a existência de restrições às importações de papel couchê leve pelo Brasil que pudessem indicar a existência de condições de concorrência distintas entre os países investigados; e ii) não foi evidenciada nenhuma política que afetasse as condições de concorrência entre o produto objeto da investigação e o similar doméstico. Tanto o produto importado quanto o produto similar concorrem no mesmo mercado, são fisicamente semelhantes e possuem elevado grau de substitutibilidade, sendo indiferente a aquisição do produto importado ou da indústria doméstica.

5.2. Das importações

Na apuração dos volumes e dos valores de importação, foram utilizadas as estatísticas oficiais de importações brasileiras do item 4810.22.90 da NCM, fornecidas pela RFB, e as respostas aos questionários dos importadores.

A metodologia utilizada consistiu em retirar os volumes e os valores importados identificados como não sendo o produto em questão. Para isso, considerou-se a descrição do papel importado de cada declaração de importação constante nas estatísticas das importações de papel e as informações a respeito das características do produto, contidas nas respostas aos questionários dos importadores.

De acordo com o apresentado no quadro a seguir, verificou-se que o volume de importações originárias da Suíça representou menos de 3% do volume total importado pelo Brasil no período de análise de existência de dumping, o que, nos termos do § 3º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, caracterizou volume de importação insignificante.

5.2.1. Do volume importado

O volume das importações de papel couchê leve das origens investigadas cresceu 11,8% em P2 e 16,6% em P3, sempre em relação ao período anterior. De P3 para P4, esse volume importado diminuiu 6%. Já no último período, de P4 para P5, aumentou 108,7%. Ao longo dos cinco períodos, observou-se aumento acumulado no volume importado das origens investigadas de 155,6%.

O volume importado de outras origens teve comportamento distinto: diminuiu 10,2% de P1 para P2, aumentou 76,1% de P2 para P3, diminuiu 52,2% e 8,9% de P3 para P4 e de P4 para

P5, respectivamente. Ao longo do período de análise, observou-se redução acumulada no volume importado de outras origens de 31,1%.

Verificou-se que os volumes importados das origens investigadas foram superiores aos volumes das demais origens em todo o período de análise, além do fato de terem apresentado crescimento no período, ao contrário do constatado nos volumes importados das demais origens.

5.2.2. Do preço das importações

Observou-se que o preço CIF médio por tonelada ponderado das importações de papel couchê leve das origens investigadas oscilou ao longo do período: diminuiu 1,6% de P1 para P2, aumentou 22,5% de P2 para P3 e diminuiu de P3 para P4 e de P4 para P5, 7,4%. Assim, de P1 para P5, o preço das importações das origens investigadas acumulou aumento de 3,4%.

O preço CIF médio por tonelada ponderado de outros fornecedores estrangeiros aumentou nos dois primeiros períodos: 0,4% de P1 para P2 e 18,7% de P2 para P3. De P3 para P4 e de P4 para P5, diminuiu 5,6% e 2,5%, respectivamente. Assim, ao longo do período de análise, o preço das importações de outros fornecedores estrangeiros acumulou aumento de 9,6%.

Verificou-se que o preço CIF médio ponderado das importações das origens investigadas foi superior ao preço das importações das demais origens de P1 a P4. Contudo, em P5, período no qual se constatou o maior volume importado, o preço médio das origens investigadas foi inferior ao das outras origens.

Ressalte-se também que, em se considerando todo o período, o preço CIF médio ponderado das importações das origens investigadas acumulou um aumento de 3,4%, enquanto o preço médio das demais origens acumulou um aumento de 9,6%.

5.3. Do consumo nacional aparente (CNA)

Para dimensionar o consumo nacional aparente de papel couchê leve foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela petionária, única produtora nacional, e as quantidades importadas em cada período, apresentadas no item anterior.

Observou-se que o consumo nacional aparente oscilou ao longo do período de análise: diminuiu 4,4% em P2, aumentou 21,1% em P3, diminuiu 20,4% em P4 e aumentou 30,3% em P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, em se considerando todo o período, o consumo nacional aumentou 20,1%.

Verificou-se que as importações das origens investigadas, em que pese a redução de 2.363 t de P3 para P4, aumentaram em todo o período 46.881 t enquanto o consumo nacional aumentou somente 29.285 t. Mais ainda, verificou-se que a recuperação do consumo nacional no último período de análise se deu basicamente com o aumento do volume importado das origens investigadas de cerca de 40 mil toneladas.

5.4. Da participação das importações no CNA

Observou-se que a participação das importações das origens investigadas no consumo nacional aparente aumentou 3,4 pontos percentuais (p.p.), em P2, diminuiu 0,9 p.p. em P3, aumentou 4,2 p.p. em P4 e 16,6 p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, em todo o período, a participação das importações das origens investigadas no consumo nacional aumentou 23,3 p.p.

Dessa forma, constatou-se que as importações das origens investigadas lograram aumentar sua participação no consumo nacional, tanto de P1 para P5, quanto de P4 para P5.

Já a participação das importações das outras origens no consumo nacional aparente apresentou comportamento inverso: diminuiu 0,6 p.p. em P2, aumentou 4,5 p.p. em P3, diminuiu 5,7 p.p. em P4 e 2,6 p.p. em P5, sempre em relação ao período anterior. Considerando todo o

período de análise, a participação das importações das outras origens no consumo nacional diminuiu 4,4 p.p.

5.5. Da relação entre as importações e a produção nacional

Observou-se que a relação entre as importações das origens investigadas e a produção nacional de papel couchê leve aumentou em todo o período de análise. Em P2, aumentou 5,1 p.p., em P3, 4,6 p.p., em P4, 6,6 p.p. e em P5, 40,2 p.p. Assim, em se considerando os extremos da série, essa relação acumulou um aumento de 56,5 p.p.

5.6. Da conclusão sobre as importações

No período de análise da existência de dano à indústria doméstica, as importações a preços de dumping, das origens investigadas cresceram substancialmente: *i*) em termos absolutos, tendo passado de 30.136 t de papel couchê leve, em P1, para 77.017 t em P5, um incremento de 46.881 t; *ii*) em relação ao consumo nacional aparente. Em P1, tais importações alcançaram 20,7% deste consumo. Já em P5, atingiram 44%; e, *iii*) em relação à produção nacional, pois em P1 representavam 18,5% desta. Em P5, as importações a preços de dumping já correspondiam a 75% do volume total produzido no país;

Diante desse quadro, constatou-se um aumento substancial das importações objeto de dumping, tanto em termos absolutos quanto em relação à produção e ao consumo no Brasil.

Quanto ao preço, ainda que de P1 para P5 o preço médio das importações das origens investigadas tenha acumulado aumento de 3,4%, de P4 para P5 este caiu 7,4%. Da mesma forma, o preço médio das importações das demais origens diminuiu 2,5% de P4 para P5, mas acumulou aumento de 9,6% ao se comparar os extremos da série.

As importações das demais origens foram progressivamente perdendo participação no total importado pelo Brasil ao longo do período analisado. Em P1, as importações a preços de dumping correspondiam a 66,4% do total adquirido externamente pelo país; em P4, já representavam 76,2% e, em P5, atingiram 88%.

6. Da determinação preliminar de dano e nexo de causalidade

Estabelece o art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995, que a determinação de dano deve fundamentar-se no exame objetivo do volume das importações brasileiras de papel couchê leve originárias dos países investigados, no consequente impacto dessas importações sobre os indicadores da indústria doméstica e de possível efeito dessas importações sobre os preços do produto similar no Brasil.

6.1. Dos indicadores da indústria doméstica

De acordo com o previsto no art. 17 do Decreto nº 1.602, de 1995, a indústria doméstica foi definida como a linha de produção de papel couchê leve da Stora Enso. Dessa forma, os indicadores considerados refletem os resultados alcançados pela citada linha de produção e foram verificados e retificados por ocasião da investigação *in loco* no produtor doméstico.

6.1.1. Do volume de vendas

Observou-se que o volume de vendas para o mercado interno oscilou ao longo dos períodos: diminuiu 8,3% em P2, aumentou 14,6% em P3 – quando atingiu o maior volume de vendas do período –, diminuiu 18,5% em P4 e aumentou 1,9% em P5, sempre em relação ao período anterior. Ao considerar-se todo o período de análise, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado interno diminuiu 12,8%.

O volume de vendas para o mercado externo, muito embora tenha aumentado 1,7% de P1 para P2, diminuiu substancialmente ao longo dos demais períodos de análise. Em P3, a redução alcançou 38,9%, em P4, 42,1% e, em P5, 23,6%, sempre em relação ao período anterior. Assim,

considerando-se os extremos da série, o volume de vendas da indústria doméstica para o mercado externo sofreu redução de 72,5%.

O volume total de vendas também diminuiu ao longo de todo o período de análise. Em P2, a redução totalizou 4,8%, em P3, 5,5%, em P4, 24,3%, e em P5, 2,9%, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, o volume total de vendas da indústria doméstica diminuiu 33,8%.

Observou-se, assim, que a queda das vendas totais da indústria doméstica está relacionada tanto à queda do volume exportado (72,5%), quanto à diminuição das vendas no mercado interno (12,8%), em todo o período.

6.1.2. Da participação das vendas no consumo nacional aparente

A participação das vendas da indústria doméstica no consumo nacional aparente de papel couchê leve diminuiu 2,8 p.p., em P2 e 3,6 p.p. em P3, sempre em relação ao período anterior. Já de P3 para P4, essa participação aumentou 1,5 p.p.. Em P5, contudo, essa participação diminuiu novamente em cerca de 14 p.p., em relação a P4. Assim, a participação das vendas no mercado interno da indústria doméstica no consumo nacional acumulou redução de 18,9 p.p. de P1 para P5.

Dessa forma, ficou evidenciado que a perda de participação da indústria doméstica no consumo nacional se deu tanto pela expansão das importações a preços de dumping ocorrida no período, quanto pela diminuição do volume de venda para o mercado interno, notadamente em relação aos primeiros períodos de análise.

6.1.3. Da produção, da capacidade instalada e do grau de ocupação

O volume de produção do produto similar da indústria doméstica diminuiu ao longo de todo o período de análise. Em P2, a redução alcançou 12,3%, em P3, 2,5%, em P4, 23,8% e em P5, 3,2%, sempre em relação ao período anterior. Ao considerarem-se os extremos da série, o volume de produção da indústria doméstica diminuiu 36,9%.

De maneira similar, o grau de ocupação da capacidade instalada diminuiu ao longo de todo o período de análise. Em P2, a redução totalizou 3,7 p.p., em P3, 6,5 p.p., em P4, 11,8 p.p. e em P5, 3,8 p.p., sempre em relação ao período anterior. Assim, o grau de ocupação diminuiu 25,8 p.p. quando considerados os extremos da série.

Como a capacidade instalada da indústria doméstica permaneceu inalterada em todo o período, constatou-se que a queda do grau de ocupação esteve relacionada à queda da produção do produto similar, uma vez que a fabricação de outros tipos de papéis, embora tenha oscilado, aumentou no período. Ou seja, em se considerando somente a fabricação do produto similar, a queda do grau de ocupação da capacidade instalada teria sido ainda maior.

6.1.4. Do estoque

O volume em estoque de papel couchê leve da indústria doméstica foi decrescente ao longo do período. Em P2, a redução alcançou 51%, em P3, 22,6%, em P4, 0,3% e em P5, 24,5%, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se todo o período de análise, o volume do estoque final da indústria doméstica diminuiu 71,4%.

A relação estoque final/produção oscilou ao longo do período de análise: em P2 e P3 diminuiu, respectivamente, 3 p.p. e 0,8 p.p., em P4, aumentou 0,9 p.p. e, em P5, diminuiu 0,8 p.p., sempre em relação do período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a relação estoque final/produção diminuiu 3,7 p.p.

6.1.5. Da receita líquida

A receita líquida referente às vendas no mercado interno diminuiu 19,5% de P1 para P2 e aumentou 9,1% de P2 para P3. Nos dois períodos seguintes, de P3 para P4 e de P4 para P5,

diminuiu 15,4% e 6,4%, respectivamente. Ao se considerar todo o período de análise, a receita líquida obtida com as vendas no mercado interno diminuiu 30,4%.

A receita líquida obtida com as vendas no mercado externo diminuiu em todo o período de análise. Em P2, 13,9%, em P3, 39,7%, em P4, 30,5%, e, em P5, 36%, sempre em relação ao período anterior. Considerando-se os extremos do período de análise, a receita líquida com as vendas no mercado externo acumulou retração de 76,9%.

A receita líquida total apresentou comportamento semelhante à receita líquida no mercado externo, ou seja, diminuiu em todo o período de análise. Em P2, 17,8%, em P3, 6,2%, em P4, 18,4% e, em P5, 11,5%, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar os extremos do período de análise, a receita líquida total obtida com as vendas acumulou retração de 44,4%.

Observou-se também que a participação da receita líquida obtida no mercado interno em relação à receita líquida total aumentou em todo o período de análise, com exceção de P2, em razão de uma queda maior da receita líquida obtida nas vendas para o mercado externo vis-à-vis a receita líquida obtida no mercado interno.

6.1.6. Dos preços médios ponderados

Observou-se que o preço médio do papel cuchê leve vendido no mercado interno diminuiu nos dois primeiros períodos: 12,2% de P1 para P2 e 4,9% P2 para P3. No período seguinte, de P3 para P4, houve recuperação desse preço tendo sido verificado aumento de 3,9%. No último período, contudo, o preço voltou a diminuir cerca de 8,1%. Assim, de P1 para P5, o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno diminuiu 20,2%.

O preço de venda da indústria doméstica para o mercado externo apresentou comportamento similar, muito embora em percentuais distintos: Em P2 e P3 diminuiu, respectivamente, 15,3% e 1,3%. Em P4, aumentou 20% e, em P5, diminuiu 16,2%, sempre em relação ao período anterior. Assim, ao se considerar todo o período de investigação, de P1 para P5, o preço de venda da indústria doméstica para o mercado externo diminuiu 16%.

6.1.7. Do custo de produção

Observou-se que o custo de produção por tonelada do produto oscilou no período de análise. Em P2 e P3, diminuiu 0,8% e 12,6%, respectivamente. Já em P4 e P5 aumentou 11,5% e 2,6%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Assim, ao se considerar os extremos do período de análise, o custo de produção diminuiu 0,8%, mantendo-se, dessa forma, praticamente constante.

6.1.8. Da relação entre o custo e o preço

Observou-se que as relações de custos/preço oscilaram no período de análise. Sempre em relação ao período anterior, constatou-se que estas aumentaram em P2 e diminuíram em P3. Como em P4 e P5 verificou-se novo aumento nas relações, ao longo do período de análise, de P1 para P5, constatou-se que estas aumentaram.

A deterioração da relação custo total/preço, de P1 para P5, ocorreu devido à queda de 20,2% do preço médio do produto no mercado interno enquanto que o custo total no mesmo período decresceu somente 3,6%. Já a deterioração dessa relação no último período de análise, de P4 para P5, ocorreu devido a queda do preço médio de 8,1%, enquanto que o custo total no nesse mesmo período cresceu 1,9%.

6.1.9. Do emprego, da produtividade e da massa salarial

Verificou-se redução em todo o período de análise do número de empregados que atuam diretamente na linha de produção, com exceção de P2 para P3, quando este número permaneceu praticamente inalterado. Em P2, diminuiu 6,5%, em P4, 19,1% e, em P5, 1,9%, sempre em relação ao período anterior. Ao se analisar os extremos da série, o número de empregados

ligados à produção diminuiu 25,4% (71 empregados). Essa queda está em consonância com a expressiva queda do volume de produção no mesmo período, de 36,9%.

Já o número de empregos ligados à administração permaneceu praticamente constante ao longo do período de análise de dano à indústria doméstica.

A produtividade por empregado ligado à produção diminuiu ao longo de todo o período de análise: Em P2, 6,2%, em P3, 2,9%, em P4, 5,6% e, em P5, 1,4%. Assim, considerando-se todo o período de análise, de P1 para P5, a produtividade por empregado ligado à produção diminuiu 15,3%.

Observou-se que a queda da produção de P1 para P5 foi o principal fator que levou à queda da produtividade da indústria doméstica na fabricação de papel cuchê leve, uma vez que a queda da produção de papel de 36,9% foi mais expressiva do que a diminuição de 25,4% verificada no número de empregados ligados à produção.

A massa salarial dos empregados da linha de produção diminuiu até P4: Em P2, a redução alcançou 13,7%, em P3, 11,9% e, em P4, 15%, sempre em relação ao período anterior. No último período, de P4 para P5, verificou-se pequena recuperação de 0,2%. Assim, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados diretamente à linha de produção diminuiu 35,3%.

A massa salarial dos empregados ligados à administração também diminuiu até P4: Em P2, a redução alcançou 12,3%, em P3, 16,9% e, em P4, 24,2%, sempre em relação ao período anterior. Já de P4 para P5, verificou-se aumento de 8,3%. Assim, em todo o período, de P1 para P5, a massa salarial dos empregados ligados à administração diminuiu 40,2%.

Assim, a massa salarial total apresentou comportamento similar, tendo diminuído cerca de 36,4%, ao se considerar todo o período (P1 para P5).

6.1.10. Da demonstração de resultados e do lucro

O lucro bruto com a venda de papel cuchê leve no mercado interno oscilou ao longo do período de análise. Em P2, diminuiu 44,1%, em P3, aumentou 43,2%, e, em P4 e P5, diminuiu 31,9% e 45,6%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Ao se observar os extremos da série, o lucro bruto verificado em P5 foi cerca de 70,3% menor do que o lucro bruto verificado em P1.

A margem bruta apresentou comportamento similar, ao se verificar que esta diminuiu em P2 e aumentou em P3. Em seguida, em P4 e P5, a margem bruta diminuiu novamente, sempre em relação ao período anterior. Assim, em se considerando os extremos da série, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1.

O lucro operacional obtido com a venda de papel cuchê leve no mercado interno também oscilou no período de análise: Em P2, diminuiu 67,9%, em P3, aumentou 134,8%, e, em P4 e P5, diminuiu 29% e 55,1%, respectivamente, sempre em relação ao período anterior. Ao considerar-se todo o período de análise, o lucro operacional verificado em P5 foi 76% menor do que o lucro operacional observado em P1.

De maneira semelhante, verificou-se que a margem operacional caiu em P2 e aumentou em P3. Em seguida, essa margem apresentou nova queda em P4 e P5, sempre em relação ao período anterior. Assim, considerando-se todo o período de análise, a margem operacional obtida em P5 diminuiu em relação a P1.

6.1.11. Do fluxo de caixa

Observou-se que o caixa líquido total gerado nas atividades da empresa oscilou significativamente ao longo do período de análise de dano, muito em razão das alterações societárias. A geração de caixa foi negativa em P1 e P4 e positiva nos demais períodos.

6.1.12. Da capacidade de captar recursos ou investimentos

O índice de liquidez geral diminuiu cerca de 41,7% de P1 para P2. Já nos períodos subsequentes o índice de liquidez geral aumentou continuamente: em P3 aumentou 50%, em P4, 90,5% e, em P5, 2,5%, sempre em relação ao período anterior. Ao se considerar todo o período de análise, de P1 para P5, esse indicador aumentou 70,8%. Sendo assim, como não se constatou deterioração deste indicador, concluiu-se que a Stora Enso Arapoti não teve dificuldades na captação de recursos ou investimentos.

O índice de liquidez corrente, por sua vez, apresentou o seguinte comportamento: em P2, diminuiu 5,9%, em P3 e P4 aumentou, respectivamente, 106,3% e 6,1% e, em P5 diminuiu 2,9%. Ao se considerar todo o período, de P1 para P5, esse índice aumentou cerca de 100%. Assim, como não se constatou deterioração deste indicador, concluiu-se também que a Stora Enso Arapoti não teve dificuldades na captação de recursos ou investimentos ao longo do período de análise de dano.

Cabe ressaltar que a análise dos índices de liquidez acima foi feita considerando-se os dados da empresa Stora Enso Arapoti como um todo. Assim, deve-se relativizar a conclusão de deterioração ou não da capacidade de captar recursos ou investimentos da indústria doméstica.

Ademais, ressalte-se, que a Stora Enso informou em sua resposta ao questionário do produtor nacional que não captou recursos para investimentos no período, sendo que os investimentos realizados teriam sido financiados com o caixa próprio da empresa.

6.1.13. Do retorno sobre os investimentos

Observou-se, primeiramente, que a taxa de retorno sobre investimento foi negativa em todos os períodos de análise de dano, embora com oscilações. Ao se considerar os extremos da série, o retorno negativo dos investimentos constatado em P5 foi superior ao retorno negativo verificado em P1 em cerca de 1,1 p.p. Em relação a P4, contudo, esse retorno negativo foi 0,3 p.p. menor.

6.2. Da comparação entre o preço do produto importado e o da indústria doméstica

O efeito do preço do produto importado a preço de dumping sobre o preço da indústria doméstica deve ser avaliado sob três aspectos, conforme disposto no § 4º do art. 14 do Decreto nº 1.602, de 1995. Inicialmente deve ser verificada a existência de subcotação expressiva do preço do produto importado em relação ao produto similar no Brasil, ou seja, se o preço internado do produto importado é inferior ao preço do produto brasileiro. Em seguida, examina-se eventual depressão de preço, isto é, se o preço do produto importado teve o efeito de rebaixar significativamente o preço da indústria doméstica. O último aspecto a ser analisado é a supressão de preço. Esta ocorre quando as importações investigadas impedem, de forma relevante, o aumento de preço, devido ao aumento de custos, que teria ocorrido na ausência de tais importações.

A fim de se comparar o preço do papel cuchê leve importado das origens investigadas com o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno, procedeu-se ao cálculo do preço CIF internado do produto importado dessas origens no mercado brasileiro. Já o preço de venda da indústria doméstica no mercado interno foi obtido pela razão entre a receita líquida, em reais corrigidos, e a quantidade vendida no mercado interno durante o período de análise de dano.

Para o cálculo dos preços internados do produto importado das origens investigadas, em cada período de análise de dano, foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, obtidos das estatísticas oficiais brasileiras fornecidas pela RFB em dólares estadunidenses. Tais valores foram convertidos para reais, por meio da taxa de câmbio diária de venda, divulgada pelo Banco Central do Brasil (BCB), considerando-se a data do

desembaraço de cada declaração de importação e adicionados do montante de R\$ 81,77/t de despesas de internação.

Os preços internados do produto importado de cada origem investigada, assim obtidos, foram corrigidos com base no IGP-DI, a fim de se obterem os preços internados em reais corrigidos e compará-los com os preços da indústria doméstica, de modo a determinar a subcotação de cada origem. Essas subcotações, por fim, foram ponderadas com vistas a obter-se o valor da subcotação ponderada das origens investigadas.

Registre-se que o valor adicionado como despesas de internação aos valores CIF foi obtido com base nas respostas aos questionários dos importadores do papel cuchê leve das origens investigadas no último período de análise de dano, ou seja, de outubro de 2009 a setembro de 2010, e não inclui o valor do frete interno do local de desembaraço até o importador brasileiro. Importante frisar que o também o preço médio da indústria doméstica não incluiu o frete interno até o comprador no território nacional.

Registre-se também que não se considerou nenhuma incidência de Imposto de Importação para os cálculos da subcotação, uma vez constatado que, em todo o período de análise de dano, foram irrelevantes as operações de importações desembaraçadas com o pagamento de tal tributo.

Constatou-se que o preço do produto importado das origens investigadas, internado no Brasil, esteve subcotado em relação ao preço da indústria doméstica em todo o período de análise de dano. Pôde-se observar, adicionalmente, que em P5 a subcotação ponderada alcançou seu maior valor.

Por outro lado, o preço médio obtido pela indústria doméstica na venda do papel cuchê leve no mercado interno em P5 foi 20,2% menor que o preço obtido em P1, e 8,1% menor que o preço obtido em P4, caracterizando, assim, a depressão deste preço.

O aumento de 1,9% do custo total de P4 para P5, contra uma queda de 8,1% no preço médio de venda, caracterizou a ocorrência de supressão do preço obtido pela indústria doméstica no mercado interno no período.

6.3. Da magnitude da margem de dumping

Foram verificadas margens de dumping positivas. Por outro lado, observou-se depressão do preço da indústria doméstica em P5, tanto em relação a P1 quanto em relação a P4. Ademais, observou-se também supressão do preço da indústria doméstica, de P4 para P5.

Como as exportações para o Brasil cursadas a preços de dumping estiveram subcotadas em relação ao preço da indústria doméstica, é possível inferir que, caso tais margens de dumping não existissem, os preços da indústria doméstica poderiam ter atingido níveis mais elevados, reduzindo, ou mesmo eliminando os efeitos sobre seus preços.

6.4. Da conclusão sobre o dano à indústria doméstica

Da análise dos dados e indicadores da indústria doméstica, verificou-se que no período de análise da existência de dano, sua a produção da indústria doméstica declinou 60.035 toneladas de P1 para P5 (36,9%) e 3.421 t de P4 para P5 (3,2%). Essa queda na produção levou à redução do grau de ocupação da capacidade instalada efetiva em 25,8 p.p. de P1 para P5 e em 3,8 p.p. de P4 para P5.

O estoque, em termos absolutos, oscilou no período, sendo que, em P5, foi 71,4% menor quando comparado a P1 e 24,5% menor quando comparado a P4. A relação estoque final/produção também oscilou no período, sendo que, em P5, diminuiu 3,7 p.p. em relação a P1 e 0,8 p.p. em relação a P4.

As vendas da indústria doméstica no mercado interno declinaram 12.862 t de P1 para P5 (12,8%), muito embora tenham aumentado 1.597 t de P4 para P5 (1,9%). Com isso, sua

participação no CNA, que atingiu 68,9% em P1, caiu para 50% em P5, caracterizando uma diminuição de 18,9 p.p.

A receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda de papel cuchê leve no mercado interno decresceu 30,4% de P1 para P5, em razão tanto da queda de 12,8% da quantidade vendida, quanto da depressão verificada no preço, de 20,2%, no mesmo período. Essa receita líquida obtida pela indústria doméstica com a venda do produto similar no mercado interno decresceu 6,4% de P4 para P5, devido à queda de 8,1% no preço média de venda, muito embora a quantidade vendida, no mesmo período, tenha aumentado 1,9%;

O custo de produção diminuiu 0,8% de P1 para P5, enquanto o preço no mercado interno caiu 20,2%. Assim, a relação custo de produção/preço aumentou nesse período. Já no último período, de P4 para P5, o custo de produção aumentou 2,6%, enquanto o preço no mercado interno diminuiu 8,1%. Assim, a relação custo de produção/preço apresentou aumento. Esse comportamento do custo de produção, constatado também no aumento da relação custo total/preço de venda, que em P5 foi maior do que em P1 e maior do que em P4, impactou negativamente a massa de lucro e a rentabilidade obtida pela indústria doméstica no mercado interno. O lucro bruto verificado em P5 foi 70,3% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, a massa de lucro bruta diminuiu 45,6%. Analogamente, a margem bruta obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e P4;

O lucro operacional verificado em P5 foi 76% menor do que o observado em P1 e, de P4 para P5, a massa de lucro operacional diminuiu 55,1%. Analogamente, a margem operacional obtida em P5 diminuiu em relação a P1 e P4.

O número total de empregados da indústria doméstica, em P5, foi 21,8% menor quando comparado a P1 e 1,2% menor quando comparado a P4. A massa salarial total, por sua vez, diminuiu 36,4% de P1 para P5 e aumentou 1,8% de P4 para P5. O número de empregados ligados diretamente à produção, em P5, foi 25,4% menor quando comparado a P1 e 1,9% menor quando comparado a P4. A massa salarial dos empregados ligados à produção, por sua vez, diminuiu 35,3% de P1 para P5 e aumentou 0,2% de P4 para P5;

A produtividade por empregado ligado diretamente à produção, ao considerar-se todo o período de análise, de P1 para P5, diminuiu 15,3%. Em se considerando o último período esta diminuiu 1,4%;

O caixa líquido total gerado nas atividades, considerando a totalidade de negócios da empresa, oscilou significativamente ao longo do período de análise de dano, muito em razão das alterações societárias. A geração de caixa foi negativa em P1 e P4 e positiva nos demais períodos.

Os índices de liquidez geral e corrente, considerando a totalidade de negócios da empresa, não indicaram dificuldades na captação de recursos ou investimentos pela empresa, e o retorno dos investimentos, considerando a totalidade dos negócios da empresa no período de análise de dano, foi negativa em todos os períodos de análise de dano, embora com oscilações. O retorno negativo dos investimentos constatado em P5 foi superior ao retorno negativo verificado em P1 em cerca de 1,1 p.p. Em relação à P4, contudo, esse retorno negativo foi 0,3 p.p. menor.

Tendo considerado as manifestações das partes, bem como os indicadores da indústria doméstica, determinou-se, preliminarmente, a existência de dano à indústria doméstica no período de investigação. Tal conclusão teve por base que: *i)* o volume de vendas, em que pese terem apresentado recuperação de P4 para P5, foram menores do que em P1, P2 e P3; *ii)* a produção e o grau de ocupação da capacidade instalada da indústria doméstica diminuiram ao longo do período de investigação e, em P5, foram menores do que em P1, P2, P3 e P4; *iii)* o número de empregados ligados à produção, bem como o número total de empregados da indústria doméstica em P5, foram menores do que em P1, P2, P3 e P4; *iv)* a receita líquida da

indústria doméstica em P5, foi menor do que P1, P2, P3 e P4, mesmo com a recuperação das vendas no mercado interno verificada de P4 para P5; e v) em decorrência do comportamento das relações custos/preço de venda no mercado interno, a massa e as margens de lucro (bruta e operacional), obtidas pela indústria doméstica no mercado interno em P5 foram menores do que qualquer outro período da investigação.

6.5. Donexo de causalidade

6.5.1. Do impacto das importações objeto de dumping sobre a indústria doméstica

Verificou-se que o volume das importações de papel cuchê leve preliminarmente a preços de dumping, das origens investigadas, aumentaram 155,6% de P1 para P5 e 108,7% de P4 para P5. Com isso, essas importações, que alcançavam 20,7% do consumo nacional aparente em P1, elevaram sua participação, em P5, para 44%.

Em sentido contrário, as vendas da indústria doméstica no mercado interno, muito embora tenham aumentado 1,9% de P4 para P5, diminuíram 12,8% de P1 para P5. Com isso, sua participação no consumo nacional aparente de papel cuchê leve, que era de 68,9% em P1, diminuiu 18,9 p.p., alcançando 50% em P5.

A comparação entre o preço do produto das origens investigadas e o preço do produto vendido pela indústria doméstica revelou que, em todo o período, aquele esteve subcotado em relação a este. Essa subcotação pode ter levado à queda do preço da indústria doméstica de P1 para P5, de cerca de 20,2% e, em cerca de 8,1%, de P4 para P5, caracterizando, assim, a ocorrência de depressão do preço da indústria doméstica.

Ademais, enquanto o custo total do produto vendido, de P4 para P5, registrou aumento de 1,9%, o preço da indústria doméstica, no mesmo período diminuiu 8,1%, caracterizando assim, supressão do preço do produto vendido pela indústria doméstica no último período de análise, de P4 para P5.

Sendo assim, pôde-se concluir haver indícios de que as importações de papel cuchê leve preliminarmente a preços de dumping contribuíram para a ocorrência do dano à indústria doméstica.

6.5.2. Dos outros fatores relevantes

Consoante o determinado pelo § 1º do art. 15 do Decreto nº 1.602, de 1995, procurou-se identificar outros fatores relevantes, além das importações preliminarmente a preços de dumping, que possam ter causado o eventual dano à indústria doméstica no período em análise.

Ao analisarem-se o volume das importações dos demais países, verificou-se que o dano causado à indústria doméstica não pode ser atribuído a elas, tendo em vista que tal volume, muito embora significativo, foi muito inferior ao volume das importações preliminarmente a preços de dumping em todo o período de análise. Além do mais, o volume importado desses países diminuiu 31,1% ao longo do período e com isso, sua participação no consumo nacional aparente que era de 10,4%, em P1, alcançou, em P5, 6%.

Não houve alteração da alíquota do Imposto de Importação de 14% aplicada às importações de papel cuchê leve pelo Brasil no período em análise. Desse modo, o eventual dano à indústria doméstica não pode ser atribuído ao processo de liberalização dessas importações. Ademais, não houve alteração na legislação de que, se destinado à impressão de livros, catálogos telefônicos, jornais e demais publicações periódicas de interesse geral, está sujeito à alíquota de 0% quando importados por empresas jornalísticas, editoras ou importadoras que atuem por encomenda de terceiros que sejam usuários diretos, credenciados pelas autoridades competentes brasileiras.

Não foram identificadas práticas restritivas ao comércio pelos produtores domésticos ou estrangeiros, nem adoção de evoluções tecnológicas que pudessem resultar na preferência do

produto importado ao nacional. O papel couchê leve importado das origens investigadas e o fabricado no Brasil são concorrentes entre si, disputando o mesmo mercado.

Por outro lado, a queda da produtividade da mão-de-obra pode ser explicada pelo fato de a indústria doméstica não ter conseguido diminuir o número de empregados ligados à produção no mesmo ritmo da queda verificada na produção de papel couchê leve. Mesmo com demanda menor pelo seu produto, a indústria doméstica ficou obrigada a manter determinado número de empregados em sua linha de produção, de forma a manter-se operacional.

Houve contração da demanda por papel couchê leve em P4, constatada pela queda do consumo nacional aparente neste período. O consumo nacional, em P4, foi 20,4% menor que o consumo em P3, 3,6% menor que o consumo em P2, e 7,8% menor que o consumo observado em P1. Entretanto, em P5, a demanda pelo papel couchê leve voltou a apresentar crescimento, tendo sido observado aumento de 30,3%.

A contração da demanda em P4, contudo, não pode ser atribuída à deterioração dos indicadores da indústria doméstica em P4 apontados anteriormente, uma vez que as importações das origens investigadas preliminarmente a preços de dumping diminuíram somente 6% em P4, enquanto as vendas da indústria doméstica, as importações dos demais países e o consumo nacional caíram, respectivamente, 18,5%, 52,2% e 20,4%.

Além do mais, de P4 para P5, as vendas da indústria doméstica no mercado interno aumentaram e as importações das demais origens diminuíram, período em que se verificou a recuperação da demanda de papel couchê leve, comportamento distinto do observado do volume importado das origens investigadas, que aumentaram.

Como apresentado nesta Resolução, as vendas para o mercado externo da indústria doméstica em P5 foram 72,5% menores que as vendas em P1 e 23,6% menores que as vendas em P4. Esses percentuais e volumes foram superiores aos constatados nas vendas da indústria doméstica para o mercado interno.

Se por um lado, essa queda do volume exportado indica que não houve fator impeditivo ao crescimento das vendas no mercado interno, por outro lado, evidencia que a deterioração dos indicadores econômicos da indústria doméstica de produção, grau de ocupação da capacidade instalada, emprego e produtividade e custo de produção, verificados no período de P1 para P5, não podem ser integralmente imputados às importações preliminarmente a preços de dumping das origens investigadas e sim também à queda das vendas da indústria doméstica para o mercado externo.

6.5.3. Da conclusão acerca do nexo de causalidade

Tendo considerado as manifestações das partes, concluiu-se, preliminarmente, muito embora as vendas para o mercado externo possam ter impactado negativamente alguns dos indicadores da indústria doméstica, que as importações preliminarmente a preços de dumping constituem o principal fator causador do dano à indústria doméstica.

7. Das considerações finais

Consoante a análise precedente, ficou determinado, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de papel couchê leve dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática.

Dessa forma, propõe-se a aplicação de direito antidumping provisório pelo prazo de até seis meses, de acordo com o art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995. Tal medida é necessária tendo em conta a elevação das importações objeto de dumping no período investigado e o conseqüente impacto sobre a indústria doméstica.

7.1. Dos direitos antidumping provisórios

Nos termos do caput do art. 45 do Decreto no 1.602, de 1995, o valor da medida antidumping tem o fim exclusivo de neutralizar os efeitos danosos das importações objeto de dumping, não podendo exceder a margem de dumping apurada na investigação.

Cabe então verificar se as margens de dumping apuradas foram inferiores à subcotação observada nas exportações das empresas mencionadas para o Brasil, em P5. A subcotação é calculada com base na comparação entre o preço médio de venda da indústria doméstica no mercado interno brasileiro e o preço CIF das operações de exportação de cada uma das empresas, internado no mercado brasileiro.

Com relação ao preço da indústria doméstica, considerou-se o preço *ex fabrica* (líquido de impostos e livre de despesas de frete interno). Como durante o período de investigação houve depressão desse preço, realizou-se ajuste de forma a que a margem operacional atingisse determinado percentual do preço de venda no mercado interno, em P5. O valor assim obtido foi convertido de reais para dólares dos EUA a partir da taxa de câmbio média observada no período P5, obtida com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

Para o cálculo dos preços internados médios do produto importado de cada um dos produtores/exportadores mencionados foram considerados os preços de importação médios ponderados, na condição CIF, obtidos das estatísticas oficiais brasileiras fornecidas pela RFB em dólares estadunidenses. Em seguida, a esses valores foi adicionado o montante de despesas de internação por tonelada.

Com os preços CIF's internados médios, obtiveram-se as respectivas subcotações, as quais foram superiores às margens de dumping apuradas para cada uma das empresas produtoras/exportadoras. Deve ser registrado, entretanto, que o direito antidumping a ser aplicado está limitado à margem de dumping apurada, nos termos do parágrafo único do art. 42 do Decreto no 1.602, de 1995:

8. Da conclusão final

Consoante a análise precedente, ficou determinada, preliminarmente, a existência de dumping nas exportações de papel cuchê leve das origens investigadas para o Brasil, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática. Assim propõe-se a aplicação de medida antidumping provisória, por um período de até seis meses, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada.

A proposta de aplicação da medida antidumping provisória, nos termos do art. 34 do Decreto nº 1.602, de 1995, visa impedir a ocorrência de dano no curso da investigação, considerando que os volumes de importação a preços de dumping, subcotados em relação aos preços da indústria doméstica, continuaram aumentando.

Com relação aos produtores/exportadores dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá que não responderam ao questionário, utilizou-se a margem de dumping apurada na abertura da investigação ou de outro produtor(s)/exportador(s) do mesmo país.

De forma a permitir a aplicação do direito antidumping provisório pelo prazo de 6 meses, propõe-se um redutor de 10% nas respectivas margens de dumping apuradas.

Já nos termos do inciso III do art. 41 do Decreto nº 1.602, de 1995, propõe-se o encerramento da investigação de dumping nas exportações da Suíça para o Brasil, uma vez constatado que o volume de importações dessa origem foi insignificante, conforme exposto nesta Resolução.

Este texto não substitui o publicado no D.O.U.