RESOLUÇÃO Nº 25, DE 19 DE ABRIL DE 2012.
(Publicado no D.O.U. de 23/04/2012)

Aplica direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, 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 Encerrar a investigação com a aplicação de direito antidumping definitivo, por um prazo de até 5 (cinco) anos, às importações brasileiras de papel cuchê leve (*LWC- light weight coated*), revestido em ambas as faces, de peso total entre 50 e 72 g/m^2, em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m^2 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 Definitivo em (US$/t)
EUA	Evergreen Packaging Inc.	179,69
	Demais	473,76
Finlândia	UPM-Kymmene Corporation	133,74
	Stora Enso Oyj	133,74
	Sappi Finland I Oy.	133,74
	Demais	595,29
Alemanha	Stora Enso Kabel GmbH	106,77
	Norske Skog Walsum GmbH	45,94
	Demais	106,77
Bélgica	Sappi Lanaken N.V.	96,96
	Demais	96,96

Suécia	Todos	133,74
Canadá	Todos	153,28

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 Des envolvimento, 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 na análise.

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 correspondências neste Ministério com as informações solicitadas.

Após a análise das informações apresentadas, 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. Da notificação aos Governos dos países exportadores

Em 22 de novembro de 2010, em atendimento ao que determina o art. 23 do Decreto nº 1.602, de 1995, os governos dos EUA, Finlândia, Suécia, Bélgica, Canadá e Alemanha foram notificados, por meio de ofício, da existência de petição devidamente instruída, com vistas à abertura da investigação de dumping. Nessa mesma data, em virtude da Finlândia, Suécia, Bélgica e Alemanha serem países-membros da União Europeia, a Delegação da União Europeia 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, 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 temos 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.

Nos termos do § 1º do art. 30 do Decreto nº 1.602, de 1995, foram realizadas investigações *in loco* nas instalações dos produtores/exportadores UPM-Kymmene Corporation, no período de 31 de outubro a 4 de novembro de 2011, Sappi Lanaken N.V., no período de 21 a 25 de novembro de 2011, Sappi Finland I Oy, no período de 28 de novembro a 2 de dezembro de 2011, Stora Enso Kabel GmbH, no período de 5 a 9 de dezembro de 2011, e Norske Skog Walsum GmbH, no período de 12 a 15 de dezembro de 2011, com o objetivo de confirmar e obter maior detalhamento das informações prestadas pelas empresas no curso da investigação.

Foram cumpridos os procedimentos previstos nos roteiros de verificação, encaminhados previamente às empresas, tendo sido verificados os dados apresentados nas respostas aos questionários e suas informações complementares. Os indicadores da indústria doméstica e os dados dos produtores/exportadores levam em consideração os resultados das investigações *in loco*.

1.7. Da aplicação de direito antidumping provisório

Em análise às informações apresentadas até 16 de setembro de 2011, constatou-se, preliminarmente, a existência de dumping e de dano decorrente de tal prática, tendo sido aplicado

direito antidumping provisório por intermédio da Resolução CAMEX nº 86, de 9 de novembro de 2011, publicada no D.O.U. de 10 de novembro de 2011

1.8. Da prorrogação da investigação

Nos termos da Circular SECEX nº 58, de 11 de novembro de 2011, publicada no D.O.U. de 14 de novembro de 2011, o prazo regulamentar para o encerramento da investigação, 10 de dezembro de 2011, foi prorrogado por até seis meses, consoante o art. 39 do Decreto nº 1.602, de 1995.

1.9. Da audiência final

Em atenção ao que dispõe o art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, todas as partes interessadas foram convocadas para a audiência final, realizada em 7 de fevereiro de 2012, assim como a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA, a Confederação Nacional do Comércio – CNC, a Confederação Nacional da Indústria – CNI e a Associação de Comércio Exterior – AEB. Naquela oportunidade foram apresentados os fatos essenciais sob julgamento às partes interessadas.

1.10. Do encerramento da fase de instrução do processo

De acordo com o estabelecido no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, no dia 23 de fevereiro de 2012 encerrou-se o prazo de instrução da investigação em epígrafe. Naquela data completaram-se os 15 dias após a audiência final, previstos no art. 33 do Decreto nº 1.602, de 1995, para que as partes interessadas apresentassem suas últimas manifestações .

No decorrer da investigação, as partes interessadas puderam solicitar, por escrito, vistas de todas as informações não confidenciais constantes do processo, as quais foram prontamente colocadas à disposição daquelas que fizeram tal solicitação, tendo sido dada oportunidade para que defendessem amplamente seus interesses.

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/m^2, em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m^2 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, tabloides, 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 $1m^2$ 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 objeto da investigação

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/m^2, em que o peso do revestimento não exceda a 15 g/m^2 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, 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 360mm, quando não dobradas, comumente classificado no item 4810.22.10 da NCM/SH.

Cabe ressaltar que se considerou papel-suporte o papel cuchê leve sem revestimento. Esse papel-suporte é constituído por celulose, ou seja, fibras de madeira obtidas por processo mecânico ou processo químico, além de um percentual menor de outras substâncias. Desse modo, para que um determinado tipo de papel cuchê leve possua uma composição fibrosa constituída por, pelo menos, 50% em peso, de fibras de madeira obtidas por processo mecânico, basta que esse papel contenha no papel-suporte uma quantidade em peso de fibras de madeira obtidas mecanicamente igual ou superior à de fibras obtidas por processo químico.

Cabe ressaltar ainda que qualquer produto que atenda aos requisitos mencionados nos parágrafos anteriores encontra-se inserido no escopo da investigação, independentemente de sua denominação pelos produtores/exportadores ou importadores.

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/m^2, com peso de revestimento por face que varia

entre 9 e 15 g/m^2, 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, tabloides, 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, a presente características muito próximas às do produto que se está considerando.

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

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

O produto vendido no mercado interno dos EUA, Finlândia, Suécia, Bélgica, Canadá e Alemanha apresenta as mesmas características do exportado ao Brasil, de acordo com as informações obtidas ao longo do processo de investigação, sendo, portanto, considerados produtos similares.

2.5. Da classificação e do tratamento tarifário

O papel cuchê leve em questão é comumente classificado no item 4810.22.90 da NCM/SH. A alíquota do Imposto de Importação se manteve inalterada em 14% no período de outubro de 2005 a setembro de 2010. Entretanto, o produto destinado à impressão de livros, catálogos telefônicos, jornais e demais publicações periódicas de interesse geral possui imunidade tributária, quando importado por empresas jornalísticas, editoras ou importadoras que atuem por encomenda de terceiros que sejam usuários diretos, credenciados pelas autoridades competentes brasileiras. Ou seja, nestes casos, não há recolhimento de qualquer valor a título de Imposto de Importação.

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 cuchê leve da empresa Stora Enso Arapoti Indústria de Papel S.A.

4. Da determinação de dumping

4.1. Da abertura

Quando do início da investigação, utilizou-se o período de janeiro a dezembro de 2009, a fim de se verificar a existência de indícios de dumping nas exportações de papel cuchê leve dos EUA, Finlândia, Suécia, Bélgica, Canadá e Alemanha para o Brasil.

O valor normal para os EUA teve como base a publicação RISI – PPI Mercados e Preços com as cotações dos preços médios de papel cuchê leve com gramatura de 60g/m², vendido no mercado interno dos EUA, no período de análise da existência de indícios de dumping e alcançou o valor de US$ 904,35/t.

O valor normal para a Finlândia, Suécia, Bélgica e Alemanha teve como base a publicação Foex Indexes Ltd. com as cotações dos preços médios de papel cuchê leve com gramatura de 60g/m², vendido no mercado interno da União Europeia, no período de análise da existência de indícios de dumping e alcançou o valor de US$ 956,08/t.

Os preços constantes nas publicações RISI e FOEX, utilizados na abertura da investigação, estão expressos na condição de venda *delivered* (entregue). conforme foi informado pela Stora Enso na petição. Considerando a dimensão continental dos EUA e da União Europeia, a peticionária entendeu como correta a comparação do preço na condição de venda *delivered* com o preço de exportação para o Brasil expresso na condição de venda FOB (*Free on Board*), uma vez que as duas condições de venda incluiriam o valor do transporte do produto até o cliente no mercado interno estadunidense e europeu ou até o porto de embarque da mercadoria ao Brasil.

O valor normal para o Canadá teve por base os preços de exportação deste país para a Holanda, na condição de venda FOB. Dessa maneira, o valor normal para o Canadá alcançou US$ 894,99/t.

Para fins de apuração do preço de exportação dos EUA, Finlândia, Suécia, Bélgica , Canadá e Alemanha para o Brasil na abertura da investigação foram consideradas as respectivas vendas efetuadas para o Brasil no período de investigação da existência de indícios de dumping, ou seja, as exportações realizadas de janeiro a dezembro de 2009. Os dados referentes aos preços de exportação foram apurados tendo por base as estatísticas oficiais brasileiras de importação, disponibilizadas na condição FOB pela RFB, excluindo-se as importações de produtos não abrangidos pelo escopo da investigação e alcançaram: US$ 806,74/t – EUA; US$ 741,71/t – Canadá; US$ 875,70/t – Bélgica; US$ 822,34/t – Suécia; US$ 870,51/t – Alemanha e US$ 918,61/t – Finlândia.

As margens de dumping, absolutas e relativas, apuradas na abertura da investigação alcançaram, respectivamente: US$ 97,61/t e 12,1% para os EUA, US$ 153,28/t e 20,7% para o Canadá, US$ 80,38/t e 9,2% para a Bélgica, US$ 133,74/t e 16,3% para a Suécia, US$ 85,56/t e 9,8% para a Alemanha e US$ 37,47/t e 4,1% para a Finlândia.

4.2. Da determinação preliminar

Na determinação preliminar de dumping utilizou-se o período de outubro de 2009 a setembro de 2010, a fim de se determinar a existência de dumping nas exportações de papel cuchê leve dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá 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 I Oy, da Finlândia; Norske Skog Walsum GmbH e Stora Enso Kabel GmbH, da Alemanha; e Sappi Lanaken N.V., da Bélgica.

As margens de dumping, absolutas e relativas, apuradas na determinação preliminar, alcançaram, respectivamente: US$ 179,69/t e 30,1% para a Evergreen Packaging Inc., US$ 147,62 /t e 18,5%, para a Sappi Finland I Oy, US$ 76,71/t e 9.0% para a Stora Enso Oyj, US$ 82,38/t e 10,9% para a UPM-Kymmene Corporation, US$ 29,80/t e 3,7% para a Norske Skog Walsum GmbH, US$ 113,01/t e 11,7% para a Stora Enso Kabel GmbH e US$ 71,87/t e 8,9% para a Sappi Lanaken N.V..

Por outro lado, como não houve resposta ao 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 fatos disponíveis, nos termos do § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, tendo por base as informações da abertura da investigação.

Assim, a margem de dumping para o Canadá alcançou US$ 153,28/t, correspondente a uma margem relativa de dumping de 20,7%. Já a margem de dumping para a Suécia alcançou US$ 133,74/t, correspondente a uma margem relativa de dumping de 16,3%.

4.3. Da determinação final

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

A apuração das margens de dumping teve como base as respostas ao questionário dos produtores/exportadores e os resultados das investigações *in loco* realizadas nas empresas UPM-Kymmene Corporation e Sappi Finland I Oy, da Finlândia; Norske Skog Walsum GmbH e Stora Enso Kabel GmbH, da Alemanha; e Sappi Lanaken N.V., da Bélgica.

A margem de dumping para a Suécia e o Canadá, ao amparo do que dispõe o § 1º do art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, foi estipulada com base nos fatos disponíveis, com base nos dados da abertura da investigação.

Com relação aos produtores/exportadores Evergreen Packaging Inc., dos EUA e Stora Enso Oyj, da Finlândia, as margens de dumping foram calculadas com base nos fatos disponíveis, uma vez que essas empresas não autorizaram a realização das investigações *in loco*.

A seguir são apresentados os respectivos cálculos do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping, para cada um dos produtores/exportadores.

4.3.1. Dos EUA

4.3.1.1. Da Evergreen Packaging Inc.

4.3.1.1.1. Do valor normal

Para a construção do valor normal, foi utilizado o custo de produção anual ajustado por tonelada reportado pela empresa, a partir das informações prestadas no Anexo D. A margem de lucro aplicada foi obtida da demonstração de resultado do exercício do Grupo Evergreen Packaging, referente a 31 de dezembro de 2010, tendo sido calculada dividindo-se o montante de lucro com as atividades operacionais pelo montante da receita líquida. Como resultado, o valor normal construído alcançou US$ 1.071,23/t. (mil e setenta e um dólares estadunidenses e vinte e três centavos por tonelada).

4.3.1.1.2. Do preço de exportação

O preço de exportação foi apurado com base em dados fornecidos pela Evergreen, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê ao mercado brasileiro .

A partir dos valores reportados no anexo C do questionário do produtor/exportador, foram deduzidos 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.

No que se refere ao custo financeiro, considerou-se 365 dias por ano e uma taxa de juros de curto prazo, tendo deduzido do preço unitário bruto os descontos por pagamento antecipado, outros descontos e as comissões.

Assim, o preço de exportação médio ponderado atingiu US$ 597,47/t (quinhentos e noventa e sete dólares estadunidenses e quarenta e sete centavos por tonelada).

4.3.1.1.3 – Da margem de dumping

A margem de dumping da Evergreen Packaging Inc. foi calculada comparando-se o valor normal construído com o preço de exportação médio ponderado, considerando as características de gramatura e de alvura do produto. A margem de dumping absoluta alcançou US$ 473,76/t (quatrocentos e setenta e três dólares estadunidenses e setenta e seis centavos por tonelada). Já a margem relativa de dumping alcançou 79,3%.

4.3.2 – Da Finlândia

4.3.2.1 – Da Sappi Finland I Oy.

4.3.2.1.1 – Do valor normal

Para fins de apuração do valor normal da Sappi Finland foram consideradas, em um primeiro momento, as vendas do produto similar, realizadas no mercado interno finlandês, no período de outubro de 2009 a setembro de 2010, apresentadas em resposta ao questionário e às cartas de deficiência, consoante o disposto no art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Como resultado da investigação *in loco* realizada na Sappi Finland, constatou-se que as informações referentes às vendas domésticas haviam sido adequadamente reportadas, tendo sido submetida para análise a totalidade de vendas de papel cuchê leve para o mercado de comparação no período de investigação.

Inicialmente, cabe destacar que a empresa não incluiu, na relação de vendas apresentada no Anexo B, os volumes relativos a amostras-grátis, testes e transações de produtos defeituosos, abaixo do padrão de qualidade adotado pela Sappi. Ademais, foram desconsiderados s também, com vistas à apuração do valor normal, cancelamentos e devoluções, os quais foram apresentados pela empresa em uma relação separada.

Com vistas ao cálculo do valor normal da Sappi Finland, foram consideradas as correções apresentadas pela empresa, voluntariamente, ao início da investigação *in loco*, bem como os ajustes julgados necessários com base nas informações coletadas durante a investigação. Foram desconsideradas, da base de dados fornecida pela Sappi Finland, as vendas referentes aos tipos de produtos que não se enquadravam no escopo da investigação.

Tendo em vista as constatações decorrentes da realização da investigação *in loco*, foram realizados ajustes relativos ao custo total reportado pela Sappi Finland. Tais ajustes referem-se a três componentes do custo de produção: o custo variável e seus subitens, consumo de madeira e consumo de eletricidade.

Levando-se em consideração o somatório de ajustes aplicados sobre o custo reportado (22,2%), do total de transações envolvendo o produto similar realizadas pela Sappi Finland no mercado finlandês, constatou-se, com base em uma análise por código de produto, que 99,0% do volume de vendas foi realizado a preços abaixo do custo unitário (computados os custos unitários de produção do produto similar, fixos e variáveis, incluindo os custos de embalagem, mais as despesas operacionais, com exceção das despesas de venda) referente ao mês de venda. 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 conta que a análise se referiu aos 12 meses de investigação. Logo, tais vendas poderiam ser desconsideradas para determinação do valor normal da Sappi Finland.

Em cumprimento ao disposto na alínea "c" do § 2º c/c § 3º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, apurou-se, então, se os preços referentes às vendas identificadas como abaixo do custo superariam, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação. Foi considerado que o período de doze meses configurar-se-ia razoável, pois possibilitaria eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. No entanto, constatou-se que não houve reincorporação de vendas decorrentes da realização dessa comparação.

Logo, o volume referente a 99,0% do total de vendas 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, equivalente a 1,0% do total, foi considerado como em quantidade insuficiente para a determinação do valor normal, uma vez que constituía menos de cinco por cento das vendas do produto em questão ao Brasil.

Com vistas à apuração do valor normal *ex fabrica*, o qual foi utilizado para realização das comparações com o custo descritas anteriormente, convém esclarecer que 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 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. Dado que o custo de embalagem está incluído no custo total reportado no Anexo D da resposta ao questionário, este não foi deduzido para fins de comparação.

Dentre essas deduções, destaca-se que os abatimentos e as despesas indiretas de venda foram objeto de retificação por parte da empresa no momento inicial da investigação *in loco*.

Quanto aos descontos reportados, segundo a empresa, eles corresponderiam a um percentual previsto em determinadas condições de pagamento e aplicado nos casos em que o cliente cumpre com o acordado. Constatou-se que, das nove faturas domésticas selecionadas para verificação, dentre as quais sete eram relativas a vendas e duas eram notas de crédito, houve duas faturas em que não restou comprovada a concessão efetiva dos descontos na ocasião do pagamento. Dessa forma, foi realizado um ajuste de -33,1% nas demais transações não selecionadas para verificação, referente à diferença, ponderada pela quantidade transacionada, entre o total de desconto comprovado e o total de desconto reportado nas faturas de venda selecionadas.

A taxa de juros de curto prazo utilizada pela empresa no cálculo dos custos financeiro e de manutenção de estoques não foi aceita em virtude de não incluir 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, os referidos custos foram corrigidos, empregando a taxa de juros fornecida por outra empresa europeia produtora de papel cuchê.

Tendo em vista que o volume de vendas do produto similar referente a operações mercantis normais foi considerado como em quantidade insuficiente para a determinação do valor normal, em conformidade com o inciso II do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, o valor normal foi apurado 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 da margem de lucro. Com vistas a possibilitar a comparabilidade entre o valor normal construído e o preço de exportação *ex fabrica* da Sappi Finland, não foram incluídos os montantes relativos às despesas de comercialização.

Assim, foi utilizado o custo total unitário mensal por código de produto, o qual incluía o custo de produção e as despesas gerais, administrativas, operacionais e financeiras, conforme reportado pela Sappi Finland no Anexo D da resposta ao questionário. Na medida em que tal custo incluía as despesas de embalagem, e dado o fato de a Sappi Finland ter reportado informações sobre despesas de embalagem referentes a período diferente do investigado no Anexo B do questionário, foi deduzido o custo de embalagem unitário, em euros, reportado por outra empresa finlandesa participante da investigação em epígrafe em suas vendas ao mercado interno. Ressalta-se que o código de produto da Sappi é composto por sua gramatura e pelas siglas MC-R (bobinas de papel) e MC-S (folhas). No caso da Sappi Finland, houve somente vendas de produtos em bobinas, tanto no mercado interno como nas exportações para o Brasil.

Os valores encontrados foram então convertidos de euros para dólares estadunidenses com base na média mensal das taxas de câmbio diárias do período de investigação, fornecidas pela Sappi e objeto de verificação por ocasião da investigação *in loco*. Ademais, foi aplicado o ajuste de 22,2% sobre o custo, conforme explicado anteriormente, e adicionado percentual relativo à margem de lucro do grupo Sappi, a qual foi calculada com base na relação entre lucro operacional e vendas líquidas retiradas do demonstrativo financeiro da Sappi Limited.

Por fim, julgou-se razoável o pleito apresentado pela Sappi Finland durante a investigação *in loco*, segundo o qual a variação cambial entre o euro e o dólar estadunidense durante o período de investigação afetaria a justa comparação entre o valor normal e o preço de exportação. Em face da forte concentração de exportações da Sappi Finland para o mercado brasileiro durante a segunda metade do período de investigação, quando ocorreu uma depreciação acentuada do euro em relação ao dólar, haveria uma diminuição do preço de exportação em dólares ainda que os preços se mantivessem constantes em euros durante o período de investigação. Como medida para contornar esse efeito, calculou-se tanto o valor normal construído como o preço de exportação *ex fabrica* em bases mensais.

Consoante o exposto, o valor normal médio ponderado calculado alcançou US$ 1.040,16/t (mil e quarenta dólares estadunidenses e dezesseis centavos por tonelada).

4.3.2.1.2 – Do preço de exportação

O preço de exportação da Sappi Finland foi apurado com base nos dados fornecidos pela empresa, relativos aos preços efetivos de venda de papel cuchê ao mercado brasileiro, de acordo com o contido no *caput* do art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995, no período de outubro de 2009 a setembro de 2010.

Em conformidade com o indicado no cálculo do valor normal, foram desconsideradas, da base de dados fornecida pela Sappi Finland, as vendas referentes aos tipos de produtos que não se enquadram no escopo definido da investigação. Diferentemente das vendas destinadas ao mercado interno finlandês, nas exportações para o Brasil não foram reportados descontos, abatimentos ou ajustes de cobrança, bem como transações de produtos fora do curso normal de negócios.

Como resultado da investigação *in loco*, os dados relativos às exportações da Sappi Finland de papel cuchê leve durante o período de investigação foram considerados válidos. As pequenas correções apresentadas pela empresa foram consideradas apropriadas e, com vistas ao cálculo do preço de exportação médio ponderado, foram realizados ajustes resultantes das conclusões alcançadas com base nos dados verificados na ocasião.

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 internacional (que inclui as demais despesas de exportação), seguro internacional, despesas indiretas de venda, custo de embalagem, custo financeiro e custo de manutenção de estoque, além das taxas relativas às transferências bancárias, as quais não foram reportadas pela empresa em resposta ao questionário.

No que se refere aos canais de distribuição, a empresa informou que a totalidade de seus clientes no mercado brasileiro era constituída por usuários finais (indústria de transformação/processadores) não relacionados.

A seguir, estão indicados os ajustes efetuados com a finalidade de apuração do preço de exportação da Sappi Finland.

Quanto às despesas indiretas de venda, a empresa alegou que elas seriam incorridas pela empresa Sappi Trading. Confirmou-se que essa empresa concentrou todas as atividades relativas às exportações da Sappi Finland para o Brasil 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 uma margem de lucro para o período sob investigação. Dessa forma, conforme descrito no Relatório de Investigação *in loco*, a Sappi considerou que o restante seria utilizado para cobrir as despesas de SG&A referentes às exportações, e aplicou percentual resultante sobre os preços unitários para calcular as despesas indiretas de venda.

Tendo em vista a imprecisão da metodologia apresentada, foi solicitado que a empresa fornecesse o demonstrativo financeiro da Sappi Trading para que fosse possível calcular, exatamente, as despesas operacionais daquela empresa em suas operações de exportação. Nesse sentido, a empresa disponibilizou as fontes requisitadas e forneceu novo cálculo, tendo por base o rateio da despesa total incorrida pela quantidade total comercializada pela Sappi Trading durante o período de investigação. Dessa forma, obteve-se um novo valor unitário relativo a despesas indiretas de venda.

Com relação ao custo financeiro e ao custo de manutenção de estoques, dado que não havia tomado empréstimos externos durante o período de investigação, a empresa havia utilizado taxas de juros diferentes para o mercado interno e para as exportações, com base na alegação de que suas vendas ao mercado interno foram realizadas em euros, ao passo que suas exportações foram realizadas em dólares estadunidenses. Além disso, constatou-se que ambas as taxas utilizadas não continham parcela relativa a *spread* bancário. Julgou-se ser apropriado utilizar, para ambos os mercados, a mesma taxa de juros para empréstimo de curto prazo obtida por meio de informações fornecidas por outra parte interessada nesta investigação.

Quanto ao custo de embalagem, uma vez constatado que a empresa havia reportado informações referentes a período diferente do investigado no Anexo C do questionário, foi aplicado o custo unitário reportado pela mesma empresa finlandesa participante da investigação utilizada no cálculo do valor normal, mas referente ao custo incorrido nas exportações para o Brasil.

Ademais, foram deduzidas, do preço de exportação, as tarifas bancárias cobradas sobre as transferências realizadas. Essas despesas, verificadas em quatro das seis faturas de exportação selecionadas e não reportadas pela empresa, foram cobradas como um valor fixo por cada transferência realizada, independentemente do valor transferido. Constatou-se que certas transferências envolveram pagamentos relativos a mais de uma fatura. Para as faturas selecionadas, foram deduzidos os valores equivalentes à despesa unitária (obtida pela divisão da despesa bancária

pelo total transferido) multiplicada pelo valor total da fatura. Como forma de alocação dessa despesa para as demais faturas reportadas no Anexo C, foi aplicado percentual sobre os preços unitários brutos das faturas de exportação, obtido com base na médi a ponderada dessas despesas pelo valor das faturas selecionadas.

Para fins de justa comparação com o valor normal construído, as exportações do produto investigado para o Brasil foram classificadas de acordo com a gramatura e a alvura. Houve exportações para o Brasil dos tipos de gramatura, às quais corresponderam, respectivamente, as alvuras. Logo, concluiu-se que para cada gramatura correspondeu apenas uma alvura.

Ademais, dada a forte concentração de exportações para o Brasil na segunda metade do período de investigação, para fins de neutralização dos efeitos da variação cambial na comparação entre o preço de exportação e o valor normal, as informações relativas ao preço de exportação *ex fabrica* foram consolidadas de forma mensal. A conversão dos valore s em euros para dólares estadunidenses levou em consideração a taxa de câmbio diária fornecida pela Sappi e verificada por ocasião da investigação *in loco*.

Dessa forma, alcançou-se o preço médio ponderado de exportação da Sappi Finland para o Brasil de US$ 760,49/t (setecentos e sessenta dólares estadunidenses e quarenta e nove centavos por tonelada).

4.3.2.1.3 – Da margem de dumping

Para a aferição da margem de dumping, levou-se em consideração o valor normal construído da Sappi Finland, em conformidade com o inciso II do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, e o preço de exportação ponderado *ex fabrica*. Tendo em vista o pleito devidamente justificado da Sappi Finland quanto ao efeito conjunto da concentração de exportações na segunda metade do período de investigação e a desvalorização euro em relação ao dólar estadunidense no mesmo período, decidiu-se por calcular tanto o valor normal como o preço de exportação em bases mensais para fins de justa comparação. Ademais, conforme informado anteriormente, a an álise 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 alcançou US$ 279,66/t (Duzentos e setenta e nove dólares estadunidenses e sessenta e seis centavos por tonelada). A margem de dumping relativa, por sua vez, alcançou 36,8%.

4.3.2.2 – Da Stora Enso Oyj

4.3.2.2.1 – Do valor normal

Considerando que a Stora Enso Oyj não concedeu tempestivamente anuência para a realização da investigação *in loco*, não foi possível verificar a totalidade e a acurácia das informações reportadas pela empresa.

Assim, a apuração do valor normal da empresa teve como base os fatos disponíveis, conforme dispõe o § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, sendo utilizados os valores fornecidos pelas empresas finlandesas referentes a custos de produção, despesas operacionais e margem de lucro.

Primeiramente, foram determinados os custos médios de madeira, celulose química e eletricidade no período investigado, com base nos consumos unitários e nos preços de mercado na Finlândia. A esses custos, foram adicionados gastos referentes à mão de obra direta e depreciação, a partir de valores mensais fornecidos pelas empresas finlandesas.

Para os demais custos de produção e para as despesas operacionais, foi apurado um valor total, tendo em vista os diferentes critérios de alocação de gastos adotados pelas empresas.

Por fim, foi acrescentada margem de lucro, com base em demonstrações financeiras de empresas finlandesas, apurando-se, assim, o valor normal de US$ 1.221,77/t (mil e duzentos e vinte e um dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada).

4.3.2.2.2 – Do preço de exportação

Pelas mesmas razões já expostas no item anterior, o preço de exportação da empresa foi apurado com base nos fatos disponíveis, conforme o previsto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Desse modo, o preço de exportação foi calculado a partir das estatísticas oficiais brasileiras, sendo apurado inicialmente o preço médio CIF das operações de importação no período investigado em que constava como fabricante a Stora Enso Oyj.

Com vistas à justa comparação com o valor normal, foi deduzido do preço CIF montante referente ao total dos custos de transporte e despesas comerciais, apurado com base em valores mensais fornecidos por empresas finlandesas.

Por fim, foram deduzidos os custos de oportunidade, alocados no campo despesas financeiras do Anexo C do questionário, bem como os custos com manutenção de estoques, ambos calculados com base nos valores médios do período investigado reportados por empresas finlandesas, apurando-se, assim, o preço de exportação de US$ 824,72/t (oitocentos e vinte e quatro dólares estadunidenses e setenta e dois centavos por tonelada).

4.3.2.2.3 – Da margem de dumping

A margem de dumping absoluta da Stora Enso Oyj alcançou US$ 397,05/t (trezentos e noventa e sete dólares estadunidenses e cinco centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 48,1%.

4.3.2.3 – Da UPM-Kymmene Corporation

4.3.2.3.1 – Do valor normal

Por ocasião da verificação *in loco* realizada na UPM-Kymmene Corporation, constatou-se que a empresa não reportara a totalidade das vendas do produto similar no mercado finlandês. Verificou-se ainda que os custos de produção apresentados pela empresa foram apurados com base no custo padrão, considerando-se somente a gramatura mais produzida para cada tipo de produto, sendo que, para determinado tipo, os custos foram calculados com base em gramatura fora do escopo da investigação.

Sendo assim, o valor normal foi construído com base na melhor informação disponível, conforme o previsto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, sendo utilizados valores relativos a custos, despesas operacionais e margem de lucro, fornecidos pelas empresas finlandesas.

Primeiramente, foram determinados os custos médios de madeira, celulose química e eletricidade no período investigado, com base nos consumos unitários e nos preços de mercado na Finlândia. A esses custos, foram adicionados gastos referentes à mão de obra direta e depreciação, a partir de valores mensais fornecidos pelas empresas finlandesas.

Para os demais custos de produção e para as despesas operacionais, foi apurado um valor total, tendo em vista os diferentes critérios de alocação de gastos adotados pelas empresas.

Por fim, foi acrescentada margem de lucro, com base em demonstrações financeiras de empresas finlandesas, apurando-se, assim, o valor normal de US$ 1.221,77/t (mil e duzentos e vinte e um dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada).

4.3.2.3.2 – Do preço de exportação

Da mesma forma que para o mercado interno, também foi constatado que a empresa não reportara a totalidade de suas exportações para o Brasil. Assim, com base na melhor informação disponível, conforme o previsto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995, o preço de exportação foi apurado a partir das estatísticas oficiais brasileiras, sendo calculado inicialmente o preço médio CIF das operações de importação no período investigado, em que constava como fabricante a UPM Kymmene Rauma ou a UPM Kymmene Seven Seas Ltd.

Com vistas à justa comparação com o valor normal, foi deduzido do preço CIF montante referente ao total dos custos de transporte e despesas comerciais, apurado com base em valores mensais fornecidos por empresas finlandesas.

Por fim, foram deduzidos os custos de oportunidade, alocados no campo despesas financeiras do Anexo C do questionário, bem como os custos com manutenção de estoques , ambos calculados com base nos valores médios do período investigado reportados por empresas finlandesas, apurando-se, assim, preço de exportação de US$ 626,48/t (seiscentos e vinte e seis dólares estadunidenses e quarenta e oito centavos por tonelada).

4.3.2.3.3 – Da margem de dumping

A margem de dumping absoluta da UPM-Kymmene Corporation alcançou US$ 595,29 (quinhentos e noventa e cinco dólares estadunidenses e vinte e nove centavos). Já a margem de dumping relativa alcançou 95,0%.

4.3.3 – Da Alemanha

4.3.3.1 – Da Norske Skog Walsum GmbH

4.3.3.1.1 – 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.

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 as faturas referentes ao produto cuja gramatura excedeu 72 g/m², estabelecida como limite máximo do escopo da investigação.

Em seguida, verificou-se que determinada 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 87,8% 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, constatou-se que houve vendas nessas condições durante todo o período da investigação, ou seja, em um período de 12 meses, 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.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo, 4,4% superaram, no momento da venda, o custo unitário médio por código de produto obtido no período da investigação, considerado, para efeitos da alínea "c" do § 2º art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, como período razoável e anula eventuais efeitos da sazonalidade. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

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 outro lado, determinado volume de venda foi analisado 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, detectaram-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 para outra categoria de cliente, o que ficou evidenciado pelo fato de não restarem vendas a distribuidores nas operações mercantis normais destinadas ao mercado interno alemão. Por outro lado, cumpre notar que todas as exportações ao mercado brasileiro foram realizadas por meio de distribuidores.

Dessa forma, consoante o inciso II do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995, apurou-se 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, foi utilizado 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, o qual incluía o custo de fabricação e as despesas gerais, administrativas, operacionais e financeiras.

Cumpre informar que, em decorrência da investigação *in loco*, foi realizado ajuste nas despesas financeiras. Naquela ocasião, foi verificado que o valor utilizado para rateio no ano de 2009, reportado no anexo D, provinha do somatório de determinado subgrupo, ao passo que em 2010 o valor provinha de uma única conta de determinado subgrupo. Assim, ajustou-se o valor de 2010 para que a despesa financeira unitária refletisse o somatório do subgrupo do ano, de forma análoga ao que fora realizado em 2009.

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

Quanto aos descontos, a empresa reportou dois tipos: i) desconto por pagamento antecipado; e ii) desconto pertinente à quantidade. Ademais, a NS Walsum distinguiu o desconto pertinente à quantidade entre descontos diretos (incluídos na fatura) e descontos indiretos (pagos ao cliente, mediante aquisição de uma quantidade mínima).

No que se refere às despesas diretas de vendas, a NS Walsum reportou valores para o frete interno e para as comissões. Quanto ao frete, a empresa informou que foi apurado um custo-padrão que incluiu todos os custos relacionados ao frete, movimentação nos armazéns, desalfandegamento e custo de armazenamento para o embarque. Ainda, afirmou distinguir esse valor em: i) frete de entrega para o cliente; e ii) frete de entrega para o armazém. Na resposta ao anexo B, entretanto, aparentemente foi apresentado apenas um valor consolidado no campo referente ao frete interno da

unidade de produção/locais de armazenagem para o cliente. Tendo em conta a investigação *in loco*, considerou-se válido o custo-padrão utilizado e reportado pela empresa.

No caso das comissões, foi observado durante a investigação *in loco* que a porcentagem incidente nas vendas para a Alemanha deve ser calculada sobre o valor líquido da fatura, conforme disposto no contrato de agenciamento comercial. O valor reportado, entretanto, refletia a taxa aplicada ao valor bruto da fatura. Logo, foi realizado um ajuste para que o valor da comissão representasse a porcentagem estipulada em contrato aplicado ao valor líquido da venda.

Em seguida, calculou-se o preço médio por tipo de produto para o período de investigação, do qual subtraiu o custo de produção total médio por código de produto informado no anexo D. 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$ 845,79/t (oitocentos e quarenta e cinco dólares estadunidenses e setenta e nove centavos por tonelada).

4.3.3.1.2 – 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 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, foram analisados os preços unitários brutos de venda ao Brasil, dos quais se deduziu os montantes referentes às 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 taxas bancárias.

Quanto às despesas diretas de venda, a empresa, da mesma forma que no anexo B, utilizou o custo-padrão para reportar todos os custos relacionados ao frete, movimentação nos armazéns, desalfandegamento e custo de armazenamento para o embarque. O valor correspondente a esse custo-padrão foi alocado no campo destinado ao frete internacional.

Registre-se que, diferentemente das comissões reportadas no anexo B, o montante no anexo C deve ser calculado sobre o valor bruto da fatura, de acordo com o disposto no contrato de agenciamento comercial, não tendo sido realizado qualquer ajuste, portanto.

No que tange à data de recebimento do pagamento, como houve divergência em 4 das 5 faturas verificadas durante a investigação *in loco*, e tendo em vista que a data de pagamento da única fatura que conferiu com a data reportada superou o período constante da condição de pagamento, realizou-se o seguinte ajuste: i) considerando a data de pagamento reportada, nos casos em que o período entre a data de embarque e a data de pagamento superou o período da condição de venda; ou ii) considerando o período constante da condição de venda, nos casos em que o período entre a data de embarque e a data de pagamento foi inferior ao período da condição de venda.

O prazo médio de permanência da mercadoria em estoque e as taxas de juros foram consideradas válidas quando da investigação *in loco*, motivo pelo qual utilizou-se o custo de manutenção de estoques informado pela empresa.

Cumpre salientar que, por ocasião da investigação *in loco,* foi verificado um valor referente a taxas bancárias diretamente relacionado com o pagamento da fatura comercial, o qual não havia sido reportado no anexo C. Assim, deduziu-se este valor para a aferição do preço de exportação.

O preço de exportação médio ponderado pelo código de produto atingiu US$ 799,84/t (setecentos e noventa e nove dólares estadunidenses e oitenta e quatro centavos por tonelada).

4.3.3.1.3 – Da margem de dumping

A metodologia para o cálculo das margens de dumping considerou as quantidades e os preços de exportação médios, considerando as características de gramatura e de alvura do produto . e o valor normal construído dos produtos similares com as mesmas características. Assim, a margem de dumping absoluta da Norske Skog Walsum GmbH alcançou US$ 45,94/t (quarenta e cinco dólares estadunidenses e noventa e quatro centavos por tonelada). Já a margem de dumping relativa alcançou 5,7%.

4.3.3.2 – Da Stora Enso Kabel GmbH

4.3.3.2.1 – 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.

Em virtude da verificação *in loco,* foram realizados alguns ajustes da base de dados de vendas do produto similar no mercado alemão. A primeira delas foi a reintrodução dos clientes não alemães na base de cálculo para o valor normal, pois a empresa comprovou que as entregas eram realizadas e provavelmente consumidas na Alemanha já que as entregas são feitas a gráficas, embora o cliente, que receberá o produto final, esteja em outro país.

A segunda alteração refere-se aos abatimentos. Foi constatado que o preço bruto apresentado no anexo B era na verdade o preço líquido, já deduzidos os abatimentos. Foi eliminada essa dedução de seu cálculo a fim de evitar dupla contagem.

No que se refere ao desconto para pagamento antecipado, foi explicado durante a verificação que os dados do anexo B haviam sido retirados de um sistema gerencial, que para fins de apuração da lucratividade de cada venda considera que todas se beneficiaram do desconto, sendo que não foi informada a data de pagamento de cada venda. A análise das notas selecionadas indicou que em 5 das 11 notas de vendas, o pagamento foi posterior à data limite. No conjunto das 11 notas, o efetivo valor dos descontos por pagamento antecipado foi 23,6% menor que o apresentado no anexo B. Sendo assim, o desconto de todas as notas foi ajustado em -23,6%.

Quanto ao frete interno, a empresa havia informado em sua resposta ao questionário, um custo *standard* para cada venda. Durante o verificação constatou-se que era possível o cálculo do frete interno real para as notas selecionadas para análise e que seu valor para o total das 11 notas era 32,3% menor que o *standard* apresentado anteriormente no anexo B. Deste modo, o frete interno de todas as notas foi ajustado em -32,3%.

Durante a verificação também foi constatado que a média de tempo de estoque havia sido calculada para todos os produtos da empresa. Um novo cálculo com dados apenas dos produtos investigados aumentou essa média, o que alterou o custo de manutenção de estoques.

Feitas as alterações, verificou-se que determinado volume de papel cuchê leve foi vendido no mercado interno alemão a preços abaixo do custo unitário mensal de cada código de produto, o que representou 76,4% 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, determinado volume 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.

Foi considerado que os doze meses do período de investigação da existência caracterizar-se-iam como um período razoável, o que eliminaria efeitos eventualmente decorrentes de sazonalidades.

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 determinado volume de vendas como operações mercantis anormais e desprezadas na determinação do valor normal, ao passo que outro volume de vendas foi analisado 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 constituiu 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 se 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. Também foram considerados no cálculo os ajustes de preços apresentados na resposta ao questionário pela empresa.

Os valores líquidos em euros das operações mercantis normais, convertidos com base nas taxas de câmbio diárias fornecidas pelo Banco Central Europeu, resultaram em um valor normal médio ponderado pelo volume exportado de US$ 1.067,99/t (mil e sessenta e sete dólares estadunidenses e noventa e nove centavos por tonelada).

De modo a realizar uma comparação justa entre o valor normal e o preço de exportação, ressalte-se que valor normal do parágrafo anterior refere-se ao preço praticado no mercado interno alemão do tipo de papel que foi exportado ao mercado brasileiro no período de investigação e para uma categoria de cliente equivalente.

4.3.3.2.2 – 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 no art. 8º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Com relação aos valores reportados pela Stora Enso no anexo C do questionário do produtor/exportador, foram analisados os preços unitários brutos de venda ao Brasil, dos quais se deduziu os montantes referentes às 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 taxas bancárias.

Durante a verificação *in loco*, foi constatado que a empresa havia deixado de reportar o frete internacional e que o frete interno era um cálculo *standard* do frete mais as despesas de exportação. Como a empresa só realizou duas vendas para o Brasil, em uma única fatura, foi possível calcular todos os custos reais dessa operação.

Efetuados os ajustes, chegou-se a um preço de exportação médio ponderado de US$ 961,22/t (novecentos e sessenta e um dólares estadunidenses e vinte e dois centavos por tonelada).

4.3.3.2.3 – Da margem de dumping

A metodologia para o cálculo da margem de dumping absoluta, definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação, e da margem de dumping relativa, definida como a razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação, são explicitadas a seguir.

Primeiramente, foi constatado que apenas um tipo de produto fora exportado ao mercado brasileiro no período de investigação, de gramatura 70 g/m^2 e alvura de 89%, para uma empresa distribuidora. 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*). Assim, realizou-se comparação justa entre o preço de exportação e o valor normal, alcançados a margem de dumping absoluta de US$ 106,77/t (cento e seis dólares estadunidenses e setenta e sete centavos por tonelada). Já a margem de dumping relativa alcançou 11,1%.

4.3.4 – Da Bélgica

4.3.4.1 – Da Sappi Lanaken N.V.

4.3.4.1.1 – 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 produto similar destinado a consumo no mercado interno belga, de acordo com o contido art. 5º do Decreto nº 1.602, de 1995.

Constatou-se que as vendas abaixo do custo no momento da venda representaram 41,3% do volume total de vendas do produto similar no mercado belga ao longo do 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, foi verificado se as vendas ocorridas abaixo do custo permitiam cobrir todos os custos dentro de um período razoável. Foi constatado que algumas operações, as quais correspondiam a 6,9% do volume de tais vendas, permitiam tal recuperação. Essas vendas foram reincorporadas à análise.

Cabe destacar que, nos termos da já mencionada alínea "c", foi considerado 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 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, volume de vendas correspondente a 42,4% do volume total de exportações do produto sob investigação 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 exportado ao Brasil.

Cumpre registrar que o custo de produção sofreu ajustes referentes aos custos variáveis e à energia elétrica.

No tocante aos custos variáveis, constatou-se que os valores reportados se referiam a custos estimados extraídos do Sistema SAP. Os custos reais constavam dos relatórios gerados pelo Sistema HFM. Comparando-se os totais de custo variável fornecidos pelos referidos sistemas operacionais para todo o período investigado, verificou-se que o custo variável real foi 2,3% superior ao custo estimado que havia sido reportado na resposta ao questionário.

Em relação à eletricidade, foi constatado, em uma fatura de fornecimento de energia elétrica apresentada por ocasião da verificação *in loco*, que a empresa era isenta de uma parcela dos custos de transmissão e distribuição dessa energia. Desse modo, apurou-se o percentual que essa parcela representava em relação ao valor total da fatura e aplicou-se tal percentual ao custo de eletricidade.

Para fins de apuração do valor normal, foi considerado o preço bruto de venda no mercado belga e se 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, foram ajustados os descontos e os abatimentos referentes a tais operações, uma vez que esses valores correspondem a percentuais do preço bruto.

Verificou-se que três das faturas de venda no mercado belga selecionadas para verificação *in loco* em que havia sido reportado desconto por pagamento antecipado, referiam-se a vendas em que não foi concedido tal desconto. Foram então efetuadas as devidas correções. Em relação às faturas não selecionadas, aplicou-se o percentual de redução do valor total de desconto por pagamento antecipado referente a todas as faturas de venda no mercado interno selecionadas .

Os novos abatimentos apresentados pela empresa por ocasião da verificação *in loco* foram confirmados e inseridos no Anexo B da resposta ao questionário em substituição aos abatimentos reportados anteriormente.

No tocante às despesas indiretas de venda, não foi considerada adequada a metodologia de apuração de tais despesas para cada mês, uma vez que no mês de junho são alocadas todas as correções dos valores inicialmente estimados para os meses anteriores. Assim, de forma a reduzir distorções, adotou-se a despesa média de todo o período investigado para todos os meses que o compõem.

No que tange a custos de embalagem, verificou-se que a empresa reportou custos relativos a um período distinto do investigado. Assim, os custos de embalagem reportados foram desconsiderados, sendo adotados, com base nos fatos disponíveis, os custos de outra empresa europeia produtora de papel cuchê, conforme o disposto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

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, foram corrigidos os referidos custos, empregando taxa de juros fornecida por outra empresa europeia produtora de papel cuchê.

No caso do custo de manutenção de estoque, houve um ajuste adicional decorrente da variação dos custos totais de fabricação abordada anteriormente.

Para fins de justa comparação com o preço de exportação, foram considerados, na apuração 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, 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 e ajustes mencionados anteriormente. Calculou-se então a média desses preços ponderada pelos volumes exportados para o Brasil, obtendo-se assim

valor normal médio ponderado de US$ 875,90/t (oitocentos e setenta e cinco dólares estadunidenses e noventa centavos por tonelada).

Tendo em conta que, no período de análise de dumping, um dos tipos de papel cuchê foi exportado ao Brasil, mas não foi vendido no mercado belga, seu preço foi construído a partir de seu custo total de fabricação. A esse custo, foram adicionadas despesas operacionais e margem de lucro, esta obtida a partir da margem de lucro média ponderada auferida pela empresa nas operações de venda no mercado interno, em condições normais, de tipos semelhantes de papel cuchê, nos termos do § 9º do art. 6º do Decreto nº 1.602, de 1995.

4.3.4.1.2 – 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, despesas com embalagem e despesas bancárias.

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.

Os custos financeiros sofreram um ajuste adicional, visto que, em somente uma das faturas de exportação selecionadas para verificação *in loco*, a data de pagamento correspondia à data reportada pela empresa. Assim, a correção das datas de pagamento gerou variações nas despesas financeiras. Em relação às faturas não selecionadas, aplicou-se às despesas financeiras o percentual de variação no valor total das despesas referentes às faturas selecionadas.

Os custos de manutenção de estoque também sofreram ajuste, devido à variação dos custos totais de fabricação abordada anteriormente.

No que tange às despesas indiretas de venda nas exportações, as quais consistem nas despesas operacionais da Sappi Trading (empresa do grupo responsável pelas vendas ao Brasil), considerou-se inadequada a metodologia de apuração de tais despesas, por se tratar de uma estimativa baseada na diferença entre a comissão paga a Sappi Trading e o lucro obtido por essa empresa. Com base em demonstrativo financeiro da Sappi Trading para o período sob investigação, foi apurado um valor médio de despesa indireta de venda, considerando-se o montante total de despesas operacionais incorridas pela empresa e a quantidade total comercializada.

No que tange a custos de embalagem, verificou-se que a empresa reportou custos relativos a período distinto do investigado. Assim, os custos de embalagem reportados foram desconsiderados, sendo adotados, com base nos fatos disponíveis, os custos de outra empresa europeia produtora de papel cuchê, conforme o disposto no § 3º do art. 27 c/c art. 66 do Decreto nº 1.602, de 1995.

Por fim, foram identificadas despesas bancárias não reportadas pela empresa, as quais se constituem em valores retidos pelas instituições financeiras, quando do recebimento do pagamento. Nos casos em que o pagamento se refere a mais de uma fatura, a despesa relativa à fatura selecionada foi apurada por rateio, considerando-se o valor da fatura em relação ao valor total do pagamento. Para as faturas não selecionadas, foi atribuído um percentual de despesas bancárias sobre o valor da fatura equivalente ao percentual que o total de despesas apurado representava no valor total das faturas selecionadas.

Dividindo-se o valor total das exportações, líquido das citadas deduções, pelo respectivo volume, obteve-se preço de exportação de US$ 778,93/t (setecentos e setenta e oito dólares estadunidenses e noventa e três centavos por tonelada).

4.3.4.1.3 – Da margem de dumping

A margem de dumping absoluta da Sappi Lanaken N.V. alcançou US$ 96,96/t (noventa e seis dólares estadunidenses e noventa e seis centavos por tonelada). Já a margem de dumping relativa alcançou 12,4%

4.3.5 – Do Canadá

A margem de dumping para o Canadá foi estipulada com base nas informações da abertura da investigação e 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%.

4.3.6 – Da Suécia

A margem de dumping para a Suécia foi estipulada com base nas informações da abertura da investigação e 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 conclusão final sobre o dumping

A partir das informações apresentadas, determinou-se a existência de dumping nas exportações dos EUA, Finlândia, Suécia, Alemanha, Bélgica e Canadá para o Brasil de papel cuchê leve, comumente classificado no item 4810.22.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM, 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 cuchê 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.

5.2.1. Do volume importado

O volume das importações de papel cuchê 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 cuchê 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 cuchê leve foram consideradas as quantidades vendidas no mercado interno informadas pela peticionária, 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 nac ional 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 consum o 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 cuchê 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 existênc ia 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 cuchê 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 pais; em P4, já representavam 76,2% e, em P5, atingiram 88%.

6. Da determinação 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 cuchê 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 cuchê 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 cuchê 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 diminui 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 cuchê 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 a o 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 diminui 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 à 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 de determinado montante 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

As margens de dumping variaram de US$ 45,94/t a US$ 595,29/t. 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, 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 P1e 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 os indicadores da indústria doméstica determinou-se 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 diminuíram 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. Do nexo 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 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 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 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 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 cuchê 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 cuchê 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 cuchê 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 cuchê 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 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 cuchê 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.

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 decorreram muito mais da queda das exportações do que da redução das vendas internas da indústria doméstica. Enquanto as exportações caíram 39.546 t, de P1 para P5, as vendas internas diminuíram 12.862 t, no mesmo intervalo. Já de P4 para P5, as vendas internas aumentaram 1.597 t e as exportações caíram 4.627 t.

6.5.3. Da conclusão acerca do nexo de causalidade

Concluiu-se que, muito embora as vendas para o mercado externo possam ter impactado negativamente alguns dos indicadores da indústria doméstica, as importações a preços de dumping contribuíram significativamente para o dano à indústria doméstica apontado anteriormente.

7. Do cálculo do direito antidumping

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. Os cálculos desenvolvidos indicaram a existência de dumping nas exportações das empresas dos países investigados para o Brasil.

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, calculada com base nas cotações diárias obtidas no sítio eletrônico do Banco Central do Brasil.

O percentual indicado no parágrafo anterior correspondeu à média simples das margens operacionais auferidas pela indústria doméstica nos períodos anteriores ao que se determinou a existência de dano.

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 um determinado montante por tonelada de despesas de internação.

Com os preços CIF internados médios, obtiveram-se as respectivas subcotações, as quais foram superiores e inferiores às margens de dumping apuradas, a depender da empresa produtora/exportadora. 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 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 definitiva, por um período de até 5 anos, na forma de alíquotas específicas, fixadas em dólares estadunidenses por tonelada, nos montantes especificados no art. 1º desta Resolução.

O direito antidumping definitivo, com relação aos produtores/exportadores da Suécia e do Canadá que não responderam ao questionário, teve por base a margem de dumping apurada na abertura da investigação.

O objetivo de uma medida antidumping é restabelecer as justas condições de concorrência no mercado brasileiro. Por outro lado, não visa diminuir a competitividade de um fornecedor em face de outro que nem mesmo participou da investigação.

Desse modo, a fim de manter certo equilíbrio na oferta de papel cuchê leve ao Brasil para os produtores/exportadores que responderam ao questionário enviado, mas que tiveram a margem apuradas com base nos fatos disponíveis, em relação aqueles que nem sequer participaram da investigação, o direito antidumping definitivo teve por base a margem de dumping apurada para os produtores/exportadores da Suécia. Assim, para as empresas finlandesas UPM-Kymmene Corporation, Stora Enso Oyj e Sappi Finland I Oy o direito antidumping definitivo está no mesmo nível daquele indicado para os produtores/exportadores da Suécia.

Com relação produtor/exportador Evergreen Packaging Inc., que também respondeu ao questionário enviado, o direito antidumping teve por base a margem de dumping apurada na determinação preliminar, uma vez superior à margem de dumping apurada para os produtores/exportadores da Suécia.