



MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR
SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR

CIRCULAR Nº 50, DE 4 DE SETEMBRO DE 2014
(Publicada no D.O.U. de 05/09/2014)

O SECRETÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, nos termos do Acordo sobre a Implementação do Art. VI do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio – GATT 1994, aprovado pelo Decreto Legislativo nº 30, de 15 de dezembro de 1994 e promulgado pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994, de acordo com o disposto no art. 65 do Decreto nº 8.058, de 26 de julho de 2013, e tendo em vista o que consta do Processo MDIC/SECEX 52272.000233/2014-10, referente à investigação da prática de dumping nas exportações para o Brasil de chapas pré-sensibilizadas de alumínio para impressão **off-set**, comumente classificadas nos itens 3701.30.21 e 3701.30.31 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM, originárias da República Popular da China, da Região Administrativa Especial de Hong Kong, de Taipé Chinês, dos Estados Unidos da América e da União Europeia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, bem como da Nota Técnica nº 67, de 3 de setembro de 2014, elaborada pelo Departamento de Defesa Comercial – DECOM desta Secretaria, decide:

1. Tornar pública a reconsideração quanto à apuração da margem de dumping da empresa Top High Image Corporate, em sede de determinação preliminar, no âmbito do processo administrativo em epígrafe.
2. Ratificar a conclusão preliminar positiva quanto à existência de dumping nas exportações para o Brasil de chapas pré-sensibilizadas de alumínio para impressão **off-set** originárias de Taipé Chinês.
3. Tornar públicos os fatos que justificaram a decisão, conforme consta do Anexo I.

DANIEL MARTELETO GODINHO

ANEXO I

1 – DO HISTÓRICO

Em 25 de julho de 2014, a Secretaria de Comércio Exterior tornou pública, por meio da Circular SECEX nº 43, de 2014, determinação preliminar positiva quanto à existência de dumping nas exportações para o Brasil de chapas pré-sensibilizadas de alumínio para impressão **off-set**, comumente classificadas nos itens 3701.30.21 e 3701.30.31 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), originárias da República Popular da China, da Região Administrativa Especial de Hong Kong, de Taipé Chinês, dos Estados Unidos da América e da União Europeia, e de dano à indústria doméstica decorrente de tal prática, consoante investigação conduzida no âmbito do processo MDIC/SECEX 52272.000233/2014-10.

Conforme relatado no item 4.5.5.1 da mencionada circular, para fins de determinação preliminar, as informações apresentadas pela empresa Top High Image Corporate na resposta ao questionário do produtor/exportador foram desconsideradas sob a justificativa de a exportadora haver apresentado seus valores de venda, tanto no mercado doméstico de Taipé Chinês quanto nas exportações para o Brasil, de modo confidencial, impossibilitando o exercício do contraditório e da ampla defesa pelas demais partes. Ademais, também motivou a desconsideração das informações da empresa o fato de os seus demonstrativos financeiros terem sido apresentados em idioma estrangeiro, desacompanhados de tradução para o português, em desatenção ao que determina o art. 18 do Decreto nº 13.609, de 1943, não estando, portanto, passíveis de utilização à época.

Não obstante, em 4 de agosto de 2014, a Top High apresentou manifestação quanto à decisão exarada. Segundo a insurgente, não haveria motivos para a rejeição dos seus dados, tendo em vista que, ao contrário do que se afirmou na Circular SECEX nº 43 e no Parecer DECOM nº 37, ambos de 2014, os valores totais de venda praticados pela produtora foram apresentados sem proteção de confidencialidade na resposta ao questionário do produtor/exportador. Outrossim, no que tange à ausência de tradução dos demonstrativos financeiros, aduziu a Top High que a falha, aparentemente, não representa motivo suficiente ao desprezo das informações, haja vista que, malgrado a exportadora chinesa Lucky Huaguang Graphics Co., Ltd. tenha incorrido no mesmo lapso, seu preço de exportação foi apurado com base na sua resposta ao questionário.

2 – DAS CONSIDERAÇÕES ACERCA DO PEDIDO DE RECONSIDERAÇÃO

A respeito da confidencialidade dos valores de venda, verificou-se que, de fato, embora ao reportar na resposta ao questionário venda a venda todos os valores de venda tenham sido apresentados de modo confidencial, os valores totais praticados em cada mercado foram revelados em outro apêndice, sendo suficiente, portanto, ao exercício do contraditório e da ampla defesa pelas demais partes.

Já no que concerne à tradução das demonstrações financeiras, entende-se, a par do alegado pela Top High, que a imposição de tratamento diferenciado a partes que incorreram em idêntica falha resultaria em ofensa ao princípio da isonomia.

Assim, tendo em vista as considerações acima, entende-se que assiste razão à requerente e reconsidera-se a decisão anteriormente exarada, no que se refere à apuração da margem de dumping, para fins de determinação preliminar, para a empresa Top High Image Corporate e apresenta-se, nos tópicos subsequentes, a margem de dumping recalculada com base na resposta ao questionário do produtor/exportador da insurgente.

Frise-se, entretanto, que será mantida a apuração da margem de dumping para a empresa Maxma Printing Co., Ltd. com base na melhor informação disponível nos autos do processo à época, qual seja, a margem de dumping calculada quando do início da investigação, porquanto, embora tenha sido selecionada para envio do questionário do produtor/exportador, a empresa não o respondeu.

Por último, impende mencionar que a nova margem de dumping da empresa Top High, calculada em decorrência do pedido de reconsideração, foi baseada nas informações trazidas aos autos até o dia 18 de junho de 2014, data até a qual foram levadas em conta as informações constantes dos autos para fins de determinação preliminar.

3 – DA MARGEM DE DUMPING DA EMPRESA TOP HIGH IMAGE CORPORATE

3.1. – Do Valor Normal

O valor normal foi apurado com base nos dados fornecidos pela Top High, relativos aos preços efetivamente praticados na venda do produto similar destinado ao consumo no mercado interno de Taipé Chinês, consideradas apenas as operações comerciais normais, de acordo com o contido no art. 8º do Decreto nº 8.058, de 2013 (Regulamento Brasileiro).

Com vistas à apuração do valor normal **ex fabrica**, foram deduzidos dos valores obtidos com as vendas do produto similar no mercado de comparação os montantes referentes a descontos (para pagamentos antecipados e outros descontos), custo financeiro, despesas diretas de venda (frete internos das unidades de produção para os locais de armazenagem e destes para os clientes, despesas de armazenagem pré-venda, despesas de propaganda e outras despesas diretas de venda), despesa de manutenção de estoque e custo de embalagem, tendo sido somados os atinentes às receitas de juros, todos reportados na resposta ao questionário.

Optou-se, para fins do presente cálculo, por não se deduzir da receita auferida com as vendas de chapas para impressão **off-set** as despesas indiretas de venda, haja vista que, não podendo estas serem diretamente apropriadas ao produto, necessitando, pois, de estimativa para alocação, sua consideração aumentaria significativamente o nível de imprecisão em relação ao valor efetivamente praticado pela empresa. Frise-se, no entanto, que visando a garantir a justa comparação a que alude o art. 2.4 do Acordo Antidumping e o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, idêntico critério foi adotado quando do cálculo do preço de exportação.

No que tange ao custo financeiro das operações, a Top High não forneceu, até o dia 18 de junho de 2014, em desatenção às instruções de preenchimento contidas no questionário do produtor/exportador, a fórmula utilizada para o seu cálculo, tampouco planilha especificando como a taxa média de juros de curto prazo foi calculada. Também não foi informada a fonte das taxas de juros de curto prazo utilizadas nos cálculos nem foi apresentada documentação pertinente.

Assim, para apuração do preço **ex fabrica**, o custo financeiro da empresa foi recalculado por meio da utilização da seguinte fórmula:

- Custo financeiro = (preço unitário bruto da operação) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo para pagamento em dias) ÷ 365

A taxa de juros anual de curto prazo utilizada correspondeu à maior taxa de juros (**base lending rate**) observada para P5, de 2,891% ao ano (a.a.), de acordo com o Banco Central de Taipé Chinês (fonte: <http://www.cbc.gov.tw/ct.asp?xItem=30010&CtNode=517&mp=2>).

Já o prazo para pagamento correspondeu ao íterim compreendido entre a data de recebimento do pagamento e a data de embarque. Nos casos em que não foi informada data de pagamento, atribuiu-se a esta a data do protocolo da resposta ao questionário do produtor/exportador da Top High, qual seja, 29 de abril de 2014.

No que se refere à despesa de manutenção de estoque, a empresa não reportou qualquer valor, conquanto haja reportado a existência de estoques. Em virtude da inconsistência, procedeu-se ao cálculo dos valores, de acordo com a fórmula matemática abaixo:

- Despesa de manutenção de estoque = (custo unitário total, excluídas as despesas comerciais diretas) x (taxa de juros anual de curto prazo) x (prazo de giro de estoque em dias) ÷ 365

A taxa de juros utilizada correspondeu àquela empregada no cálculo do custo financeiro (2,891% a.a.).

Já o prazo para giro de estoque, em dias, foi apurado da seguinte forma:

- Prazo de giro de estoque em dias = (volume médio de estoques mantido em P5) ÷ [(volume total de vendas e revendas de chapas para impressão **off-set** em P5) ÷ 365]

O volume médio de estoques mantido em P5 foi calculado por meio da média simples entre os estoques inicial e final do período, enquanto o volume total de vendas e revendas de chapas para impressão **off-set** foi obtido a partir da resposta ao questionário.

Uma vez aplicada a fórmula acima, apurou-se prazo médio de giro de estoque equivalente a [CONFIDENCIAL] dias.

Considerando que o apêndice a partir do qual foi extraído custo de produção utilizado no cálculo da despesa de manutenção de estoque, não apresenta diferenciação entre despesas comerciais diretas e indiretas, aplicou-se critério de rateio para efetuar a segregação entre essas categorias. Para tanto, somaram-se todas as despesas de venda incorridas em P5, tanto no mercado doméstico de Taipé Chinês quanto nas exportações para o Brasil, e verificou-se a participação das despesas diretas e indiretas de venda no total encontrado. Apurou-se, assim, que [CONFIDENCIAL]% das despesas de venda de chapas para impressão **off-set** da Top High classificam-se como diretas, enquanto [CONFIDENCIAL]% são categorizadas como indiretas.

Esses percentuais foram aplicados sobre a rubrica “Despesas Comerciais”, aferindo-se os valores de despesas diretas e indiretas de venda.

Por fim, do custo total foram excluídas as despesas diretas de vendas, obtendo-se a base de cálculo para apuração da despesa de manutenção de estoque.

A fim de avaliar a existência de vendas no mercado interno de Taipé Chinês realizadas a preços inferiores ao custo de produção unitário, conforme o estabelecido no § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, comparou-se o preço **ex fábrica** de cada operação, apurado conforme acima detalhado, com o custo total de produção do produto similar, excluídas as despesas comerciais diretas.

O custo utilizado como parâmetro para cotejo com o preço **ex fábrica** correspondeu ao custo de produção médio de chapas para impressão **off-set** classificadas no mesmo CODIP, apurado para o mês da

venda. Nos casos em que não houve produção de chapas classificadas no mesmo CODIP no mês da venda, utilizou-se o custo médio de produção das chapas classificadas no mesmo CODIP, porém produzidas no mês anterior ao da venda. Para vendas de chapas classificadas em CODIPs dos quais não houve produção no mês da venda nem no mês anterior, aplicou-se o custo médio de produção do CODIP em P5.

Foram, ademais, excluídas da apuração em epígrafe as revendas e as devoluções. Em relação a estas últimas, é importante mencionar que sua desconsideração deve-se ao fato de não ser possível, a partir dos dados fornecidos pela Top High até 18 de junho de 2014, correlacioná-las com as vendas que as originaram. Ainda, constatou-se aparente inconsistência nas devoluções reportadas, uma vez que o volume de devoluções das chapas classificadas no CODIP [CONFIDENCIAL] superou a respectiva quantidade vendida, ambos no mercado doméstico de Taipé Chinês.

Considerando todo o período de investigação de dumping e os ajustes acima, verificou-se que [CONFIDENCIAL] kg do produto similar foram vendidos no mercado interno de Taipé Chinês a preços inferiores ao custo unitário mensal. Esse volume representou [CONFIDENCIAL]% do volume total de vendas de fabricação própria, [CONFIDENCIAL] kg.

Assim, o volume de vendas abaixo do custo unitário superou 20% do volume vendido nas transações consideradas para a determinação do valor normal, o que, nos termos do inciso II do § 3º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, caracteriza-o como quantidade substancial. 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 no decorrer de um período razoável de tempo, nos termos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Posteriormente, apurou-se que, do volume total de vendas abaixo do custo mencionado anteriormente, [CONFIDENCIAL] kg ([CONFIDENCIAL]%) superaram, no momento da venda, o custo unitário médio ponderado obtido no período da investigação, considerado, para efeitos do inciso I do § 2º do art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013, como período razoável, possibilitando eliminar os efeitos de eventuais sazonalidades na produção ou no consumo do produto. Essas vendas, portanto, foram consideradas na determinação do valor normal.

O volume restante, de [CONFIDENCIAL] kg, foi considerado como tendo sido vendido a preços que não permitiram cobrir todos os custos dentro de um período razoável, conforme disposto no inciso III do § 2º art. 14 do Decreto nº 8.058, de 2013.

Assim, do volume total de vendas do produto similar no mercado interno de Taipé Chinês, reportado na resposta ao questionário do produtor/exportador, [CONFIDENCIAL] kg foram analisados com vistas à determinação do valor normal.

Nos termos do art. 12 do Decreto nº 8.058, de 2013, constatou-se que esse volume representou quantidade suficiente para a determinação do valor normal, uma vez superior a 5% do volume de chapas para impressão **off-set** de fabricação própria exportado ao Brasil no período de análise de dumping.

Em atenção ao art. 13 do Decreto nº 8.058, de 2013, buscou-se, ainda, averiguar se o volume de vendas no mercado interno de cada CODIP representou quantidade suficiente para apuração do valor normal.

Em P5, foram realizadas exportações para o Brasil de chapas de fabricação própria classificadas nos CODIPs A1, A3, D1 e D3. A tabela abaixo demonstra os volumes de venda de chapas de fabricação própria desses modelos no mercado doméstico de Taipé Chinês e nas exportações para o Brasil:

Volumes de Venda

CODIP	Vendas em Taipé Chinês (kg) A	Exportações para o Brasil (kg) B	A / B (%)
A1	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
A3	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
D1	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]
D3	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]	[CONFIDENCIAL]

Como se denota, todas as chapas foram vendidas no mercado doméstico de Taipé Chinês em quantidades superiores a 5% do volume exportado, o que as qualifica como em quantidade substancial, de modo a permitir o cálculo do seu valor normal com base no preço de venda.

Uma vez calculados os valores normais, para cada CODIP, com base na metodologia acima detalhada, detectou-se a existência de relevante variação de preços ao longo dos meses compreendidos em P5. Com efeito, a variação entre os valores normais mensais mínimo e máximo praticados no período de investigação de dumping representou [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]%, [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%, respectivamente, para os CODIPs A1, A3, D1 e D3. Por conseguinte, julgou-se adequado efetuar o cálculo do valor normal, bem como a comparação com o preço de exportação a que se refere o art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, em bases mensais. Assinale-se que a adoção desse critério atende ao comando insculpido no art. 2.4 do Acordo Antidumping, segundo o qual se deve proceder a uma comparação entre valor normal e preço de exportação para vendas efetuadas em datas tão próximas quanto possível.

Tendo em conta que não houve venda do CODIP [CONFIDENCIAL] no mercado doméstico de Taipé Chinês nos meses de [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL], [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] de 2013, seu valor normal foi construído, para esses meses, a partir dos custos reportados na resposta ao questionário.

Para o cálculo do valor normal construído, adicionou-se ao custo total de produção, excluídas as despesas comerciais diretas, a margem de lucro apurada para o período, por meio da aplicação da seguinte fórmula:

- Valor normal construído = (custo total, excluídas as despesas comerciais diretas) ÷ (1 – margem de lucro)

A margem de lucro utilizada foi obtida a partir dos dados constantes na resposta ao questionário. Com efeito, do faturamento total bruto foram deduzidos os montantes referentes a descontos (para pagamento antecipado e outros descontos), despesas diretas de venda (frete internos das unidades de produção para os locais de armazenagem e destes para os clientes, despesas de armazenagem, despesas de propaganda e outras despesas diretas de venda) e custo de embalagem, alcançando-se a receita líquida do período. Desse importe foi subtraído o custo total, excluídas as despesas comerciais diretas, resultando no lucro total auferido, que representou [CONFIDENCIAL]% da receita líquida. Ressalte-se que, no cálculo da margem de lucro, foram desconsideradas as revendas, as devoluções e as vendas abaixo do custo que não permitiram recuperação dentro de um período razoável de tempo, nos termos do art. 14, §§ 1º, 2º e 4º, do Decreto nº 8.058, de 2013.

À semelhança do método empregado no teste de vendas abaixo do custo, nos meses em que, além de não ter havido vendas no mercado doméstico de Taipé Chinês, também não houve produção de chapas do CODIP [CONFIDENCIAL], calculou-se o valor normal a partir do custo médio de produção das chapas classificadas no mesmo CODIP, porém produzidas no mês anterior ao da apuração. Nos casos em que não houve produção no mês da venda nem no mês anterior, utilizou-se o custo médio de produção do CODIP em P5.

Para a conversão de valores, de novos dólares taiwaneses (NTD) para dólares estadunidenses (USD), utilizou-se a taxa de câmbio oficial, publicada pelo Banco Central do Brasil, em vigor na data da venda, respeitadas as condições estatuídas no art. 23 do Decreto nº 8.058, de 2013. Nos casos de construção do valor normal a partir do custo total, aplicou-se a este, a taxa de câmbio média do mês da produção.

Registre-se, também, que a categoria de cliente e o canal de distribuição reportados pela Top High não foram levados em conta para fins de cálculo do valor normal, do preço de exportação e da margem de dumping. Conforme relatado na resposta ao Questionário do Produtor/Exportador, a Top High vale-se, para vendas no mercado doméstico de Taipé Chinês, de [CONFIDENCIAL] canais de distribuição, a saber, [CONFIDENCIAL]. Já nas exportações para o Brasil, seriam utilizadas [CONFIDENCIAL]. A distinção entre esses canais de distribuição e categorias de cliente que teria o condão de afetar a comparabilidade entre o valor normal e o preço de exportação residiria na prestação de serviços de [CONFIDENCIAL]. Com efeito, estes apenas seriam ofertados nas vendas realizadas [CONFIDENCIAL], o que implicaria aumento das despesas diretas de venda incorridas nesse canal de distribuição/categoria de cliente.

Não obstante, constatou-se que a Top High não reportou de modo segregado, [CONFIDENCIAL], qualquer valor, seja para as vendas a [CONFIDENCIAL], seja para transações realizadas com [CONFIDENCIAL], impossibilitando, por conseguinte, a realização do ajuste imposto ao alcance da justa comparação anteriormente mencionada e descaracterizando a diferença entre os canais de distribuição/categorias de cliente. Ademais, verificou-se inconsistência no canal de distribuição reportado na resposta ao questionário, porquanto, embora a empresa tenha asseverado valer-se de [CONFIDENCIAL] canais nas vendas ao mercado interno de Taipé Chinês, apenas [CONFIDENCIAL].

Tendo em conta o exposto, o valor normal médio ponderado da Top High, na condição **ex fabrica**, alcançou USD 6,91/kg (seis dólares estadunidenses e noventa e um centavos por quilograma).

3.2. – Do Preço de Exportação

O preço de exportação foi apurado com base nos dados fornecidos pela Top High em resposta ao questionário do produtor/exportador, relativos aos preços efetivos de venda do produto objeto da investigação ao mercado brasileiro.

Com vistas a proceder a uma justa comparação com o valor normal, de acordo com a previsão contida no art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, o preço de exportação, foi calculado na condição **ex fabrica**.

Para tanto, dos valores obtidos com as vendas do produto investigado ao mercado brasileiro foram deduzidos os montantes referentes a descontos, custo financeiro, despesas diretas de venda (frete unitário interno das unidades de produção para os locais de armazenagem e destes para o porto de embarque, seguro interno, manuseio de carga e corretagem, frete internacional, despesa de propaganda e outras

despesas diretas de venda), despesa de manutenção de estoque incorrida no país de fabricação e custo de embalagem, tendo sido somados os atinentes a receita de juros, todos reportados na resposta ao questionário do produtor/exportador.

Consoante informado no item 3.1 deste Anexo e com fulcro nos fundamentos ali expostos, as despesas indiretas de venda não foram deduzidas da receita obtida com as exportações do produto objeto da investigação para o Brasil.

Conforme anteriormente explicado, a Top High não forneceu, até o dia 18 de junho de 2014, em desatenção às instruções de preenchimento contidas no questionário do produtor/exportador, a fórmula utilizada para o cálculo do custo financeiro, tampouco planilha especificando como a taxa média de juros de curto prazo foi calculada. Também não foi informada a fonte das taxas de juros de curto prazo utilizadas nos cálculos nem foi apresentada documentação pertinente.

Assim, para apuração do preço **ex fabrica**, o custo financeiro da empresa foi recalculado por meio da mesma metodologia empregada no item 3.1 deste Anexo.

Analogamente, tendo em vista que a empresa também não reportou as despesas de manutenção de estoque incorridas no país de fabricação, quando das exportações do produto objeto da investigação para o Brasil, procedeu-se ao seu cálculo de acordo com a mesma metodologia detalhada no item 3.1 deste Anexo.

Foram, ademais, desconsideradas na apuração do preço de exportação as revendas.

Da análise dos preços praticados nas exportações para o Brasil, também se constatou importante variação ao longo do período de investigação de dumping. Com efeito, para os CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL], a variação entre os preços de exportação mensais mínimo e máximo correspondeu, respectivamente, a [CONFIDENCIAL]% e [CONFIDENCIAL]%. Já os CODIPs [CONFIDENCIAL] e [CONFIDENCIAL] foram exportados para o Brasil unicamente em [CONFIDENCIAL], não sendo possível calcular a sua variação de preço.

Convém ponderar, outrossim, que houve relevante concentração das exportações de chapas para impressão **off-set** ao Brasil no mês de [CONFIDENCIAL]. Neste mês, o volume de vendas do produto objeto da investigação ([CONFIDENCIAL] kg) superou, em [CONFIDENCIAL]%, a quantidade média exportada ao longo de P5 ([CONFIDENCIAL] kg), além de representar [CONFIDENCIAL]% do volume total exportado ao longo dos doze meses compreendidos no período de investigação de dumping ([CONFIDENCIAL] kg). Ademais, precisamente neste lapso temporal ([CONFIDENCIAL]), a Top High praticou seu menor preço de exportação para o Brasil (USD [CONFIDENCIAL]/kg), estando este [CONFIDENCIAL]% inferior ao preço de exportação médio de P5.

Em virtude do mencionado comportamento de preço, ocorrido tanto no valor normal quanto no preço de exportação, bem como da descontinuidade nas vendas para o Brasil de determinados modelos de chapas para impressão **off-set** ([CONFIDENCIAL]) e da concentração das exportações a baixos preços em [CONFIDENCIAL], julgou-se que a apuração do preço de exportação, do valor normal e da margem de dumping em bases mensais coadunar-se-ia de modo mais efetivo com a obrigação de garantir a justa comparação demandada pelo art. 22 do Decreto nº 8.058, de 2013, e pelo art. 2.4 do Acordo Antidumping.

Considerando o exposto, o preço de exportação médio ponderado da Top High, na condição **ex fabrica**, alcançou USD 6,34/kg (seis dólares estadunidenses e trinta e quatro centavos por quilograma).

3.3 – Da Margem de Dumping

A margem absoluta de dumping absoluta é definida como a diferença entre o valor normal e o preço de exportação e a margem relativa de dumping se constitui na razão entre a margem de dumping absoluta e o preço de exportação.

O art. 26 do Decreto nº 8.058, de 2013, estabelece que a existência de margem de dumping seja apurada com base em comparação entre o valor normal médio ponderado e a média ponderada dos preços de todas as transações comparáveis de exportação; ou os valores normais e os preços de exportação comparados transação a transação; ou ainda entre um valor normal médio ponderado e os preços individuais de exportação, em determinadas situações.

No presente caso, comparou-se o valor normal médio ponderado e a média ponderada do preço de exportação, ambos ajustados à condição **ex fabrica**, em bases mensais. A comparação levou em consideração o CODIP em que se classificaram as chapas vendidas/produzidas. A seguir, o resultado alcançado com a comparação:

Margem de Dumping			
Valor Normal Ex Fabrica (USD/kg)	Preço de Exportação Ex Fabrica (USD/kg)	Margem de Dumping Absoluta (USD/kg)	Margem de Dumping Relativa (%)
6,91	6,34	0,57	8,9

A partir do recálculo da margem de dumping apurada em sede de determinação preliminar, concluiu-se pela existência de dumping de USD 0,57/kg (cinquenta e sete centavos de dólares estadunidenses por quilograma) nas exportações da Top High para o Brasil, o equivalente à margem relativa de dumping de 8,9%.

4 – DA MARGEM DE DUMPING DA EMPRESA MAXMA PRINTING CO., LTD.

Conforme asseverado anteriormente, embora a empresa Maxma Printing Co., Ltd. tenha sido incluída na seleção a que alude o art. 28 do Decreto nº 8.058, de 2013, a produtora se absteve de responder ao questionário do produtor/exportador. Logo, nos termos do art. 50, § 3º, do Decreto nº 8.058, de 2013, mantém-se a decisão de atribuir à empresa margem de dumping apurada com base na melhor informação disponível nos autos do processo, qual seja, a margem de dumping apurada quando do início da investigação, que está apresentada a seguir:

Margem de Dumping			
Valor Normal (USD FOB/kg)	Preço de Exportação (USD FOB/kg)	Margem Absoluta de Dumping (USD/kg)	Margem Relativa de Dumping (%)
17,43	6,47	10,97	169,6

5 – DA CONCLUSÃO

A par das considerações tecidas anteriormente, mantém-se a conclusão preliminar positiva quanto à existência de dumping nas exportações para o Brasil de chapas pré-sensibilizadas de alumínio para impressão **off-set**, originárias de Taipé Chinês. Registre-se novamente que as margens calculadas não se configuram em margens **de minimis**, nos termos do §1º do art. 31 do Regulamento Brasileiro.

De outra parte, altera-se a margem de dumping atribuída à empresa Top High Image Corporate, conforme valores anteriormente calculados.

Por fim, mantém-se a margem de dumping apurada na Circular SECEX nº 43, de 2014, para a empresa Maxma Printing Co., Ltd.